

DIGITALE BERATUNGSANSÄTZE

Zusammenfassung und Fazit

0

Digitale Beratungsansätze Zusammenfassung und Fazit

Digitale Beratungsansätze

Zusammenfassung und Fazit

- **CRM als Basis:** Ein CRM sollte als Basis verwendet werden um alle relevanten Daten und Informationen zu einem Kunden immer parat zu haben
- **Abstimmung mit den Unternehmenszielen:** Digitale Beratungsansätze wie VR, AR oder Tutorials sollten nur umgesetzt werden, wenn das im Einklang mit deinen Unternehmenszielen und dem Unternehmensbild ist
- **Qualität über Quantität:** Gilt vor allem bei digitalen Inhalten wie Videos, etc.
- **USP und Reichweite:** Digitale Beratungsansätze können ein USP für dein Unternehmen darstellen und bieten dir Zugang zu weltweiten Kunden

Digitale Beratungsansätze

Zusammenfassung und Fazit



Übergreifende Authentizität

Automatisierte Kundenberatung mag in erster Linie attraktiv klingen, die Kunden merken das allerdings sehr schnell und das kann die Glaubwürdigkeit deines Unternehmens beeinträchtigen.



Bedarfsanalyse

Du musst erst verstehen, wo und in welcher Form deine Kunden deinen Support benötigen. Du solltest dort sein wo deine Kunden dich brauchen.



Lege großen Wert auf Kundenfeedback

Im Zentrum deines Unternehmens sollten immer deine Kunden stehen. Höre auf das Feedback der Kunden und passe deine Beratungsansätze dementsprechend an.