

KUNDENBEZIEHUNGS- MANAGEMENT

Einführung in das Thema

0

Kundenbeziehungsmanagement

Einleitung und Einführung

Kundenbeziehungsmanagement bezeichnet den systematischen Ansatz von Unternehmen, ihre Beziehungen und Interaktionen mit aktuellen und potenziellen Kunden zu organisieren und zu analysieren. Das Hauptziel ist es, Geschäftsbeziehungen zu verbessern, den Kundenfokus zu stärken und letztlich den Umsatz zu steigern.

Kundenbeziehungsmanagement

Einleitung und Einführung

Consumers Explore Competing Brands

Reasons Consumers Switched Brands in the Past Year



Quelle: <https://www.digitalinformationworld.com/2022/06/here-are-biggest-reasons-for-consumers.html>

- Statistik aus 2021
- Deals und Qualität sind die top Gründe, warum Kunden die Marke wechseln
- Fast 50% wechseln die Marke um besseren Kundensupport zu erhalten
- Du solltest immer den besten Kundensupport bereitstellen, der dir möglich ist

Kundenbeziehungsmanagement

Einleitung und Einführung

- Glückliche Kunden sind der Grundstein eines erfolgreichen Unternehmens
- Sind Kunden zufrieden, bleiben Sie dir eher treu und sind bereit, dein Unternehmen weiterzuempfehlen
- Hohe Kundenzufriedenheit ist allerdings kein Zufall!
- Unternehmen, die das verstanden haben, kennen die Bedürfnisse ihrer Kundschaft genau und beantworten diese zielgerichtet

Kundenbeziehungsmanagement

Einleitung und Einführung



Wir erklären dir, welche Aspekte du beachten musst und zeigen dir, wie du deine Kundenbindung und Kundenzufriedenheit steigern kannst.