

KUNDENBEZIEHUNGS- MANAGEMENT

Zusammenfassung und Fazit



Landsiedel

0

Kundenbeziehungsmanagement

Zusammenfassung und Fazit

Kundenbeziehungsmanagement

Zusammenfassung und Fazit

- **Erfolgsfaktor Kundenzufriedenheit:** Ist ein entscheidender Indikator für den Geschäftserfolg.
- **Der perfekte Kundensupport:** Bietet schnelle und zuverlässige Lösungen.
- **Kundenbindung und Loyalität:** Damit sicherst du dir einen stabilen Kundenstamm und kannst von Weiterempfehlungen profitieren.
- **Ticketsysteme:** Dienen als effiziente Werkzeuge um Kundenanfragen zu organisieren, verfolgen und managen.
- **Virtual Assistance:** Ermöglicht es, Aufgaben kostengünstig auszulagern.

Kundenbeziehungsmanagement

Zusammenfassung und Fazit



Kundenorientierung ist entscheidend

In jeder Phase des Kundenlebenszyklus ist es von zentraler Bedeutung, den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen, um langfristige Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.



Proaktiver Kundensupport

Mit proaktivem Kundensupport kannst du viele Probleme im Vorfeld lösen. Es kommen weniger vermeidbare Tickets rein und der Kundensupport kann sich auf die wichtigen Anfragen konzentrieren.



Kundentreue als Existenzsicherung

Treue Kunden kaufen immer wieder bei dir ein. Somit sinken die Kosten für die Neukundengewinnung und in wettbewerbsintensiven Zeiten kannst du immernoch auf deine treue Kundenbasis setzen.