

((Abstract zur Checkliste atlantis media: Customer-Experience; ca. 6.570 Zeichen))

Warum es CRM braucht, um Kunden zu begeistern

Checkliste Customer-Experience

Kunden und Interessenten zu begeistern, ist heute wichtiger denn je. Es hat den Anschein, als sei die Customer-Experience der alles entscheidende Erfolgsfaktor. Wem es nicht gelingt, potenziellen und bestehenden Kunden fortlaufend positive Erfahrungen zu verschaffen, wird im Rennen gegen den Wettbewerb das Nachsehen haben. Warum ein Customer-Relationship-Management-System (CRM) die maßgebliche Basis bildet, um Kunden und Interessenten auch im B2B begeistern zu können, zeigt die Checkliste von Dario Waechter, Head of Data & Analytics von atlantis media.

1. Suchen Sie den Kontakt zu Kunden und Interessenten.
2. Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Interessenten.
3. Machen Sie sich ein Bild von Ihren Kunden und Interessenten.
4. Binden Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen.
5. Behalten Sie die Customer-Journey im Blick.

Die komplette Checkliste und weiteres Bildmaterial können Sie gerne anfordern unter julia.schreiber@moeller-horcher.de