

Dein Kunde – Dein Fan

Geheimnisse langfristiger Kundenbindung

Impulsvortrag ca. 30 Minuten (in ausführlicher Fassung ca. 60 Minuten)

Lernziele

Erfahren Sie Tipps und Strategien, wie man seine Kunden vom Erstkäufer zum Fan macht. Dieser Vortrag vermittelt Ihnen anhand zahlreicher Praxisbeispiele ein Grundverständnis zum Aufbau einer langfristigen und gewinnbringenden Kundenbeziehung.

Vortragsinhalt

Wie schaffen es einige Unternehmen, Ihre Kunden in einem globalisierten Markt mit hohem Wettbewerbsdruck über Jahre an sich zu binden? Der Vortrag stellt vier klassische Arten der Kundenbindung vor: die ökonomische, die vertragliche, die technisch funktionale und die nachhaltigste: die emotionale Kundenbindung. Gespickt mit Geschichten aus seinem reichen Erfahrungsschatz stellt der Autor auf anschauliche Weise die Ähnlichkeiten von langfristig erfolgreichen und gewinnbringenden Kundenbeziehungen mit privaten Freundschaften und Lebenspartnerschaften vor. Begleiten Sie Ihre Kunden auf allen Stationen vom Erstkontakt bis zum begeisterten Fan, der Ihr Unternehmen ganz selbstverständlich weiterempfiehlt. Erfahren Sie wie wichtig das Warum von Unternehmen für die Loyalität und Treue von Kunden ist.



Zusammenfassung

Neukundengewinnung ist mit hohem Aufwand und Kosten verbunden. Unternehmen müssen zunächst Vertrauen aufbauen, um Kunden vom Ja-Wort zu überzeugen. In diesem Vortrag erfahren Sie praktische Tipps und Strategien für eine langfristige Kundenzufriedenheit und Partnerschaft mit Ihren Kunden.

Vorausgesetzter Wissensstand

Keine Vorkenntnisse erforderlich

Zielgruppe

Business-Akteure, Verkäufer, Selbständige, Führungskräfte, Mitarbeiter