

Das Ende der Gießkanne!

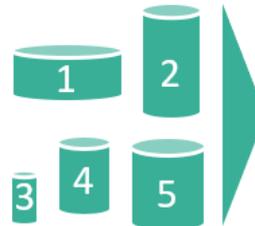


Wir sortieren die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen.

Ausgangssituation

Schritt 1:
Segmentierung

Ergebnis:
z.B. 5
Kundengruppen,
Segmente oder
Personas



Je Kundengruppe definiert man spezielle Maßnahmen auf Basis des Kaufverhaltens bzw. Kundenwerts.

WENIGER IST MEHR!

Nehmen Sie sich mehr Zeit für Ihre wichtigen Kunden

Melden Sie sich unter:

1A Relations GmbH
 Waiblinger Straße 22
 71404 Korb
 ☎ +49 7151 256 4633
 📱 +49 160 5523359
 ✉ blum@1a-relations.com



Das ist möglich



- Bessere Steuerung
 - der Vertriebsmannschaft
 - des Vertriebs- und Marketing-Budgets
- Bessere Entscheidungen und Selbstorganisation im Unternehmen
- Hallo, guter Kunde! Tschüss, schlechter Kunde!
- Mehr Fokus und Zeit für die Wunsch-Kunden

Gedacht ist es für

- Geschäftsführer, Vorstände
- 2. Führungsebene



Das bieten wir



- Einsatz von einfachen, effektiven und nachvollziehbaren Methoden zur Segmentierung
- Durchführung der Analysen und Vorstellung der Ergebnisse
- Anregungen für einen Maßnahmen-Baukasten für Vertrieb, Marketing und Service
- Schulung und Training zur eigenen Weiterentwicklung

Das brauchen wir von Ihnen

- Bereitstellung der Daten zur Analyse
- Beschreibung der Datenstrukturen
- Ansprechpartner für Analyse und Projektkoordination



Effekt



- 20-30% weniger Kunden
- 25-30% mehr Zeit für die wichtigen Kunden

