



Next Best Activities im Kampagnenmanagement

Next Best Activities im Kampagnenmanagement
Erfolgreiches und optimiertes Kampagnenmanagement durch die Nutzung von Next Best Activities
Wie bereits vor vielen Jahrzehnten im Tante Emma Laden, kauft der Kunde immer dann am meisten, wenn der Verkäufer ihn gut kennt und ihm Produkte, die er sich wirklich wünscht und die gerade zu ihm passen empfehlen kann. Das Prinzip klingt einfach, doch wie lässt es sich im heutigen anonymen Massenmarkt mit tausenden von Kunden und ihren unterschiedlichen Produkten und Vorlieben anwenden? Erfahren Sie hier, wie Sie Next Best Activities nutzen können, um Ihre Kunden gezielter und erfolgreicher anzusprechen. <http://www.congenii.com/Next-Best-Activities.php>
Next Best Activity zur gezielten Steuerung von Kundenkontakten
Next Best Activity (NBA) ermöglicht es die Kundenbetreuung zu individualisieren. Dabei wird das am besten für den Kunden geeignete Angebot kommuniziert. Dies kann proaktiv - in der Kommunikation direkt vom Unternehmen ausgehen, aber auch reaktiv in der Reaktion auf die Kontaktaufnahme des Kunden erfolgen.
Ruft der Kunde beispielsweise wegen eines neuen Produktsortiments im Unternehmen an, wird der Agent im Call-Center aufgrund der Kundenhistorie sofort darüber informiert, welches der neuen Produkte am besten für den Kunden geeignet ist. So kann der Kunde - gerade durch Einbezug seiner Historie - optimal beraten werden und erhält das für ihn am besten geeignete Angebot. Als positiver Nebeneffekt werden die vom Kunden initiierten Kontakte bestmöglichst genutzt.
Die Next Best Activities in der Praxis
Jeder Kunde hat ein anderes Nutzungsverhalten und einen ganz eigenen Bedarf. Laden Sie sich hier den vollständigen Artikel herunter und erfahren Sie, wie Sie Next Best Activities erfolgreich einsetzen können, um die Responsequoten im Direktmarketing zu steigern, indem Sie dem Kunden das für ihn aktuell am besten geeignete Produkt gezielt anbieten: <http://www.congenii.com/Next-Best-Activities.php>
Die Congenii Consulting Group ist als Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationship Management, Marketing Operations Management, Kampagnenmanagement und Business Intelligence. Ihre Mitarbeiter besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung sowie in den Bereichen Prozessoptimierung und Customer Insights. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.
Simon Schneider
Marketing Manager
Tel.: +49 (228) 9265182-32
Simon.Schneider@congenii.com
www.congenii.com

Pressekontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Firmenkontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Die Congenii Consulting Group ist ein Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationship Management und Business Intelligence. Wir besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung, im Bereich Chance Management und Prozessoptimierung. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Ihnen die Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.