



Wissen Sie wie wertvoll der einzelne Kunde für Ihr Unternehmen ist? Praxistipps für ein erfolgreiches Kundenwertmanagement

Wissen Sie wie wertvoll der einzelne Kunde für Ihr Unternehmen ist? Praxistipps für ein erfolgreiches Kundenwertmanagement
Nicht alle Kunden tragen gleichermaßen zum Erfolg eines Unternehmens bei. Die Wertigkeit eines Kunden schwankt daher von "maßgeblich werthaltig" bis hin zu "Verlustkunden". Die Ersten tragen mit hohem Umsatz und einer langen Kundenbeziehung überdurchschnittlich zum Unternehmenserfolg bei, während bei den Letzteren, allein für die Beziehungspflege mehr Geld ausgegeben wird, als man an ihnen verdient. Um Marketingmaßnahmen optimal steuern zu können, ist es essenziell unterschiedlich werthaltige Kundengruppen differenzieren zu können. Erfahren Sie auf der folgenden Seite, wie man erfolgreiches Kundenwertmanagement etabliert und welche Möglichkeiten dies eröffnet: www.congenii.com/Erfolgreiches-Kundenwertmanagement/

Das Thema Kundenwert hat in den letzten Jahren einen stetigen Aufschwung erlebt. Getrieben durch immer weitere Sparmaßnahmen und immer sensiblere Kunden wurde es wichtig, Kunden die relevant zum Unternehmenserfolg beitragen zu identifizieren und die späteren Marketingmaßnahmen darauf konkret abzustimmen. Die zentralen Fragen dabei sind:
1) Welche Merkmale zeichnen einen werthaltigen Kunden aus?
2) Wie kann man dieses Wissen im Marketing-Prozess optimal einsetzen?
Im folgenden Artikel werden unterschiedliche Modelle vorgestellt, die helfen, diese beiden Fragen zu beantworten. Laden Sie sich hier den vollständigen Artikel herunter und erfahren Sie, wie und in welchen Bereichen Sie Kundenwertmanagement in Ihrem Unternehmen einsetzen können: www.congenii.com/Erfolgreiches-Kundenwertmanagement/

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.
Ihr Ansprechpartner für alle Pressefragen: 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.