

Neue Kundengruppen erkennen und nutzbar machen



© Jirsak/istockphoto

- Kurzbeschreibung** In Zeiten von wachsendem Wettbewerb und digitalen Angeboten ist es umso wichtiger, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu kennen und neue Zielgruppen zu identifizieren. Auf der Basis von in der Praxis erprobten und bewährten Kreativmethoden entwickeln Sie Ideen zu der Fragestellung:
- Welche Kundengruppen haben Sie?
 - Wie sprechen Sie diese zu ihrem Kaufverhalten an?
 - Welche Kundengruppen gibt es, die Sie vielleicht noch nicht adressiert haben?
 - Gibt es noch weitere Produkte/Abteilungen, auf die Sie die Kunden ansprechen und gezielt beraten können?

Seminarinhalte Sie erarbeiten in diesem Workshop, wie Sie die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden erkennen und nutzbar machen. Sie verstehen, warum Kunden bei Ihnen kaufen und warum nicht und wie Sie neue Kundengruppen identifizieren und für sich nutzbar machen.

Neue Zielgruppen finden und ansprechen

Wenn Sie die Motivation Ihrer Kunden kennen, können Sie gezielter neue Kundengruppen finden und mit ihnen besser kommunizieren. Welche Botschaften und Informationen sind für welche Zielgruppen relevant?

Die richtigen Leute richtig erreichen

Neue Kundengruppen identifizieren und zu Ihren Kunden machen. Weitere Produkte und Themen mit denen Sie Ihre Kunden gezielt ansprechen und beraten können.

Wesentlich für diesen Workshop ist, dass er durch sehr viele interaktive Übungen geprägt ist. Neben strukturiertem Input dienen Kleingruppenarbeiten mit entsprechenden Feedbackschleifen zum Praxistransfer. Weitere Kreativmethoden, wie z. B. die Arbeit mit Collagen und Mindmaps, sind möglich.

Zielgruppe Unternehmer/-innen und Führungskräfte

TERMINE

ORT & DATUM

26.11.2020 _____ Hannover

REFERENT

Tania Kaposi, Trainerin,
etb Dialog GmbH

KOSTEN

- Für Mitglieder:
EUR 495,- pro Person
- Für Externe:
EUR 749,- pro Person
- Alle Preise inkl.
Tagungsverpflegung und
zzgl. 16 % MwSt.