



asut Member Aperero, 16. Mai 2018

Haben Sie Innensicht? Customer Experience an handfesten Beispielen

Haben Sie Innensicht?



Suchen Sie am
richtigen Ort?



Wie ticken Ihre
Kunden?



Sind Sie für Ihre
Kunden relevant?



Wann finden Sie im
Leben der Kunden
statt?

Was wir gelernt haben:

- Ohne Tiefen keine Höhen
- Anfassen schlägt Abstrahieren
- Vertrauen ist immer noch Kapital

A business meeting in progress. In the foreground, a woman with blonde hair is seen from behind, looking towards a large chart on the wall. To her left, two men in suits and glasses are engaged in conversation. The chart, titled 'Tandem CRM / Syrius', is a process flow diagram with several horizontal lanes. The top lane is labeled '1 Neukunde gewinnen / Cross-Up-Selling'. Below it is '2 Kunden betreuen', and further down is '3 Marktsupport'. At the bottom, the text 'Vertragsabwicklung' is partially visible. The chart is populated with numerous small colored dots (red, orange, yellow, green) and larger yellow sticky notes with handwritten numbers and text. The background wall is covered in handwritten notes and diagrams in black and red ink.

Handfeste Kundenbedürfnisse identifizieren



Freihändig.



Erfolg zum Anfassen.

Ihr Angebot:
+ Relevanz
+ Frequenz
+ Ausdauer
= Experience Innovation



Vielen Dank