

Kundengenerierungs- & -bindungsmaßnahmen

In der heutigen Zeit braucht es mehr als nur ein gutes Produkt, um am Markt bestehen zu können. Es ist notwendig, neue Wege zu beschreiten, wenn es darum geht, Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu binden.

Alleinstellungsmerkmale müssen geschaffen werden!

Das beginnt beim Namen und Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen für die eine Käuferschicht gewonnen werden soll, geht über die Überprüfung der Schutzfähigkeit und die Eintragung als Deutsche oder ggf. EU-Gemeinschaftsmarke.

Damit ist zwar die Verwechslungsgefahr erst einmal gebannt, aber noch kein Kunde gewonnen.

Alle Welt spricht von Prämien und von „Payback“ mit dem Ziel, die Erwartungshaltung des Kunden – in diesem Fall z.B. einen Preisvorteil zu erhalten – zu befriedigen. Das mag zwar im Einzelfall sinnvoll sein, ist aber genauer betrachtet nichts anderes als ein Preisnachlass, der die Marge schmälert.

Und: kurzfristige Kundenzufriedenheit bedeutet nicht zwangsläufig Kundenloyalität.

Es muss also auch anders gehen.
Sprechen Sie uns an!

