

Qualitätskalender

Qualität² = online+offline zum Vertriebs Erfolg

Das Wissen, was Kunden heute und morgen bewegt ist mitentscheidend für Ihren Vertriebs-erfolg und die Kundenbindung.

Dies gelingt, wenn Sie dies im Blick haben:

- Ausbau und Festigung der Kundenbeziehungen
- effiziente Wertschöpfung der Kundenerlebnisse
- kunden- und vertriebsorientierte Touchpoints
- dialogisches Kundenbeziehungsmanagement
- Empfehlungsmarketing & Neukundengewinnung

Dazu gilt es, die Kundenkanäle vor Ort als auch Online zu managen. Kunden erwarten heute gleiche Informationen, egal ob am Telefon als auch via Internet oder App. Dies können Sie so erfahren:

Real-Live vor Ort

- Service-/Beratungssituationen
- positive und negative Kundenerlebnisse
- Abläufe und Interaktionen mit Kunden

Online / Social Media

- Suchmaschinenstatus
- Bewertungssetting
- Feedbackmanagement

Die o.g. Methoden bringen Ihnen:

- Kenntnisse von Kundenverhalten im Umgang mit neuen Medien, Wettbewerbern usw. nutzen
- (Vertriebs-)Organisation noch näher an den Kundenbedürfnissen ausrichten
- Margensteigerung via Kundenloyalität

Sie wollen eine neutrale und wertschöpfende Bewertung? Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir gerne.

???

Frage des Monats

???

Was denken Sie – welche Altersgruppe ist die am stärksten wachsende Nutzerschicht im Internet?

- über 20 Jährige
- über 40 Jährige
- über 60 Jährige
- über 80 Jährige

(Lösung am unteren Rand)

April 2017

Tag	Woran heute denken?	
1	Sa	
2	So	
3	Mo	
4	Di	
5	Mi	Kennen Sie nicht nur Ihre Kunden-Touchpoints, sondern nutzen Sie auch strukturiert das Feedback hieraus?
6	Do	
7	Fr	
8	Sa	
9	So	
10	Mo	
11	Di	Googeln Sie regelmäßig Ihr eigenes Unternehmen?
12	Mi	
13	Do	
14	Fr	<i>Schöne und erholsame Osterfeiertage!</i>
15	Sa	
16	So	
17	Mo	
18	Di	
19	Mi	Haben Sie schon Ihre „Q ² Selbstbewertung“ gemacht? Link
20	Do	
21	Fr	
22	Sa	
23	So	
24	Mo	DGQ Regionalkreis Frankfurt: "Risikobewusstsein bei der Arzneimittelversorgung"
25	Di	Hannover Messe (24.-28.04.)
26	Mi	"Personal2017 Nord" in Hamburg (25.-27.04.)
27	Do	
28	Fr	
29	Sa	
30	So	

Machen Sie selber den Check:

Hier geht es zur Q²-Selbstbewertung → [Link](#)

Ihr Christian Ziebe

