

Pressemitteilung

Januar 2018

Roger Rankel entwickelt neue Kundenreise – den Lead-Loop[®]

Customer Journey als Selbstläufer – Effektivste Form der permanenten Kundengewinnung – Offline- und Online-Marketing in einem Konzept

Kunden kaufen heute anders! Das klassische Customer-Journey-Vertriebsmodell hat ausgedient. Aus diesem Grund hat Marketing- und Vertriebsexperte Roger Rankel den traditionellen Ansatz komplett überarbeitet und eine völlig neue Kundenreise konzipiert – den Lead-Loop[®]. Das transparente Konzept vereint Online- und Offline-Marketing sowie Empfehlungs- und Bewertungsmarketing. Sowohl Einzelverkäufer, kleinere wie größere Vertriebseinheiten als auch Mittelständler und Konzerne können das Modell auf ihr Geschäft übertragen.

Bestsellerautor Roger Rankel hat den Vertriebsansatz der klassischen Customer Journey (Kundenreise) völlig überarbeitet. Dazu hat der Marketingprofi gemeinsam mit einem Expertenteam 1.000 Studien der modernen Kaufforschung und 10.000 Kundenbefragungen ausgewertet. Auf Basis dieser Erkenntnisse entwickelte Rankel den Lead-Loop[®]: ein zeitgemäßes Kundengewinnungskonzept, das dem veränderten Kaufverhalten entspricht.

Marketing-Professor **Dr. Michael Zacharias** und der Online-Experte **André Weimar** haben bei der Entstehung mitgewirkt.

Roger Rankel zu den zentralen Erkenntnissen während der Arbeit an seinem innovativen Konzept: „Wir haben festgestellt, dass sich das Verhalten der Kunden in den letzten Jahren stark verändert hat. Sie recherchieren, bewerten, entscheiden und kaufen heute völlig anders! Kein Wunder also, dass klassische Vertriebsansätze sie nicht mehr an den entscheidenden Stellen abholen.“

Rankels neue Kundenreise zielt darauf ab, Akquise zu minimieren, zuverlässig Kunden zu gewinnen, vermehrt und automatisch Anfragen (Leads) zu generieren sowie eine möglichst hohe, effektive Abschlussquote zu realisieren. Angelegt ist der Lead-Loop[®] als Kreislauf.

Der Kunde durchläuft initial fünf Phasen: Triggerphase, Recherchephase, Kaufphase, Erfahrungsphase und Fürsprecherphase. Der Fokus des Loops liegt vor allem auf der gegebenen Übersichtlichkeit und Transparenz. Die Produktvielfalt wird schnell auf eine zielführende Auswahl eingegrenzt. Das Besondere am Konzept: Es berücksichtigt das wechselnde Online- wie Offlineverhalten des modernen Kunden. Zudem inkludiert es Loyalitätsmanagement sowie Empfehlungs- und Bewertungsmarketing. Der Lead-Loop[®] macht Kunden zu Fürsprechern sowie Wiederkäufern und sorgt so für einen ewigen Neustart.

Weitere Infos und das kostenlose E-Book zum Lead-Loop[®] gibt es unter www.lead-loop.de.

Über Roger Rankel

Seine Bücher werden Bestseller und wenn er auspackt, hören sie ihm zu: Verkäufer, Servicekräfte und Berater. Jährlich hält Rankel 150 Vorträge vor weit mehr als 30.000 Zuhörern zu seinen Kernthemen: Wie komme ich zu neuen Kunden? Wie mache ich mehr Umsatz? Wie kann ich besser verkaufen? Dazu hat Roger Rankel mit einem Team von Spezialisten mehr als 1.000 (!) Studien zum neuen Kaufverhalten analysiert und die Kundenreise (Customer Journey) komplett neu aufgesetzt. <http://roger-rankel.de>

Firmenkontakt

Roger Rankel
Seestraße 15a
82335 Berg am Starnberger See
Tel.: +49 (0)89-599 88 555
E-Mail: service@roger-rankel.de
URL: www.roger-rankel.de

Pressekontakt

PS:PR Agentur für Public Relations GmbH
Grimmelshausenstraße 25
50996 Köln
Tel.: +49 (0)221-77 88 98-0
E-Mail: corinna.wellnitz@pspr.de
URL: www.pspr.de