



SO GEHT KUNDENGEWINNUNG HEUTE

Das Internet, die Digitalisierung, Social-Media und Bewertungsplattformen haben das Kaufverhalten dramatisch geändert: Der Kunde schlaut sich eigenständig auf, ist gut vernetzt und eigeninitiativ. Die herkömmliche Kaufreise des Kunden (Customer Journey) wurde deshalb von Bestsellerautor Roger Rankel komplett neu aufgesetzt.

Mit einem Team von Spezialisten hat er mehr als 1.000 (!) Studien zum neuen Kaufverhalten analysiert. Denn Kunden kaufen heute anders.

Der renommierte Marketingexperte Roger Rankel hat es geschafft, die neuen digitalen Möglichkeiten clever und wirkungsvoll mit den klassischen Verkaufsmethoden zu kombinieren und sie mit einer persönlichen Note zu versehen.

Ziel der neuen Kundenreise ist es, möglichst viele konkrete Anfragen (Leads) zu generieren und gleichzeitig eine möglichst hohe, effektive Abschlussquote zu realisieren.

Das Ergebnis: Die effektivste Form der permanenten Kundengewinnung.

Davon profitieren Einzelverkäufer, kleinere wie größere Vertriebseinheiten, Mittelständler sowie Konzerne.

Wer diese neue Kundenreise als erstes für sich nutzt, wird einen enormen Vorsprung haben - wird mehr Umsatz machen und noch mehr neue Kunden gewinnen.