

Kundenprofiling – eine Methode, Partner zu gewinnen

Im Januar organisiert **360°** ein Seminar mit Peter Flume, der vielen aus dem Studiengang Organization Studies bekannt ist, zum Thema „Kundenprofiling“. Näheres zu diesem neuen Ansatz Kunden zu gewinnen erfahren Sie im folgenden aus der Homepage von Peter Flume (www.rhetoflu.com):

„Kundenprofiling“ – Dem Kunden auf der Spur Es ist immer schwieriger Zielgruppen. geschweige denn individuelle Kunden zu fokussieren. Vom hybriden Kunden, vom multioptionalen Verbraucher ist die Rede, von immer komplexer werdenden Handlungsmustern, die sich immer weniger voraussagen lassen. Zielgruppen lassen sich nicht mehr so einfach gruppieren und segmentieren, ein- und zuordnen, plakative Zielgruppenbeschreibungen greifen nicht, soziodemographische Merkmale helfen nicht weiter, zielgenaues Marketing geht nicht tief genug, Zielpersonen haben kein wirkliches Gesicht.

Gleichzeitig wird es in Zeiten zunehmender Budgetknappheit immer wichtiger, Streuverluste zu vermeiden, Trefferquoten zu erhöhen und damit Zielpersonen genau zu kennen und zu erkennen. Ein echtes Dilemma! Genau an diesem Punkt setzt KundenProfiling® ein! Angelehnt an das methodische Vorgehen, von Kriminalisten (Profilern) arbeiten wir zusammen mit unseren Kunden systematisch, mit einem klar definierten Anfang, einem festgelegten Ende und äußerst präzisen Ergebnissen.“

Plätze für dieses Seminar sind nur noch begrenzt verfügbar.

Termin. 24.+25.01.04

Ort: Frankfurt

Seminarkosten: max. 350 Euro

Anmeldungen bei: Peter Wabitsch

peter.wabitsch@360grad.net