



MARKETING / VERTRIEB

Es ist leichter einen Bestandskunden auszubauen als einen neuen Kunden zu gewinnen.

Völlig überraschend nach vielen Jahren der Zusammenarbeit schickt ein Kunde keine Umsätze mehr, was sind die Gründe?

Die häufigsten Gründe sind Unzufriedenheit, Ruhestand, Auslandszahnersatz oder Krankheit. Haben Sie in diesen Fällen Instrumente um entgegenzuwirken? Wir JA!

Monat für Monat werten wir das Umsatzverhalten Ihrer Kunden aus und vergleichen es mit dem Vorjahr.

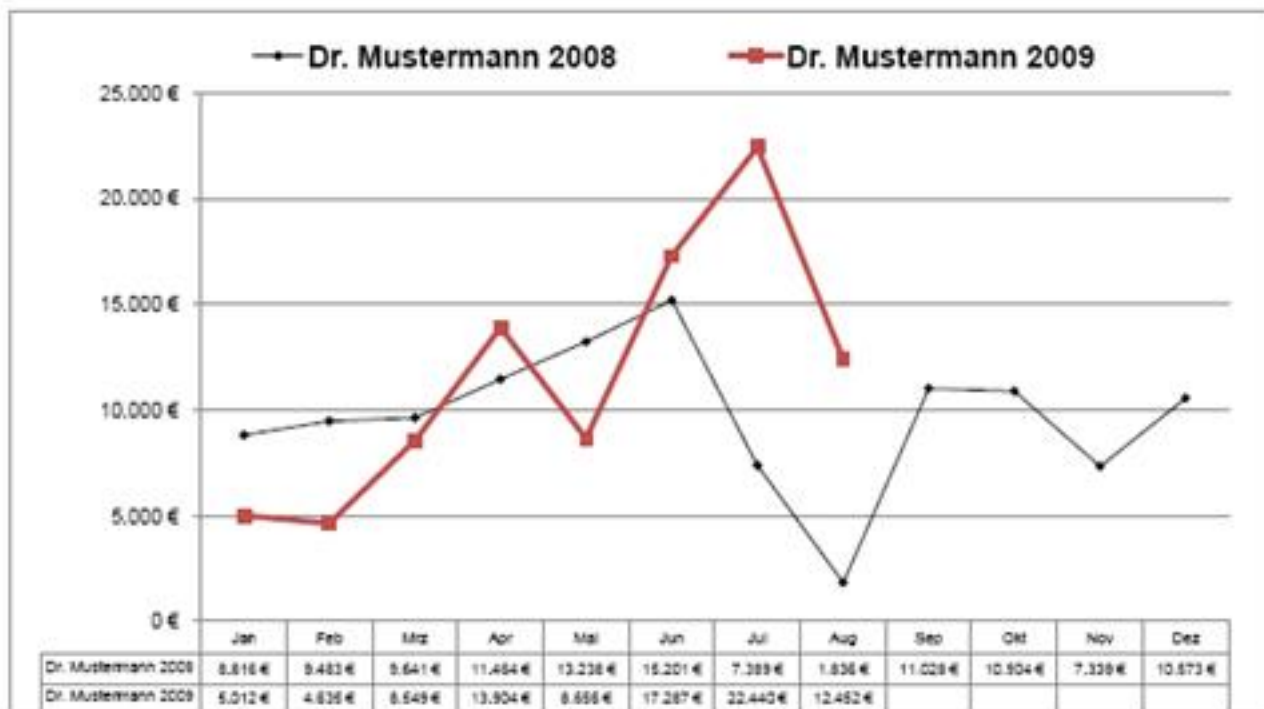
Darauf basierend wird ein Reaktionsplan für das weitere Vorgehen erstellt

Wir geben Ihnen für die Neukundengewinnung Instrumente an die Hand, mit denen Sie sich von Ihren Wettbewerbern abheben.

GARANTIERT.

Kundenanalyse am Beispiel Umsatzverhalten 2009 vs. 2008

Monatlich



Kumuliert

