

CUSTOMER PORTRAITING®

Engel oder Bengel im Marketing



Besser verstehen,
wie Kunden wahrnehmen,
denken und entscheiden.

Außergewöhnliche Erfolge
in Marketing und Vertrieb

Die erste Gesamtlösung, die **Hirnforschung, Psychologie, Kundentypologie und NLP** zur Zielgruppen- und Kundencharakterisierung integriert – für brillante Erfolge in der Kundengewinnung und im Kundenbeziehungsmanagement (CRM)

Customer Portraiting: Erkennen, was Kunden bewegt



Es gibt schon Modelle, die Kundentypen, Kaufmotive und Werte beschreiben.

Die meisten davon haben ihren Ursprung in der Personalwirtschaft, wo sie sehr gute Dienste leisten.

Doch die Situation in Marketing, Werbung und Verkauf ist eine andere. Denn Fragebögen bringen hier wenig. Die besondere Schwierigkeit liegt darin, dass die vielen Modelle kaum kom-

patibel sind, und vor allem Lücken lassen in der Umsetzung.

Customer Portraiting (CP) schafft erstmals die Verknüpfung aus Neurowissenschaft, Psychologie und Typenmodellen hin zu einem ebenso einfachen wie systematischen Modell für Marketing, Werbung und Vertrieb. Nie war es in der Praxis so spannend, Lücken zu schließen, und Kaufverhalten von Kunden und Zielgruppen vorherzusagen.

Entdecken, ...

- ... was Kunden und Zielgruppen bewegt.
- ... wie ein Produkt mit Emotionen aufgeladen werden kann.
- ... wie Kauflust entsteht.
- ... wie der Wert eines Produktes aus Kundensicht gesteigert werden kann.
- ... wie man Produkte im Wettbewerb besser positioniert.
- ... wie Marken entwickelt werden können.

Neurowissenschaften
Verkaufs- und
Werbepsychologie
Motivation
Persönlichkeitstypologien
Soziopsychologie
Evolutionpsychologie
Entwicklungspsychologie

Verwendung von CP: neue Horizonte in Kundengewinnung und Kundenbindung

Die Symbiose aus strategischer Kompetenz, Marketing- und Kommunikationswissenschaften und kreativer Exzellenz wird mehr denn je unverzichtbar sein.

Wo wir wirken:

- ◆ **Markenentwicklung**
CP als Instrument zur Entwicklung und Steuerung der Markenkommunikation
- ◆ **Firmeneigene Kundentypologie**
Bildung von firmenspezifischen Kunden- und Zielgruppen-Clustern
- ◆ **Key-Account-Management**
Optimale Ausnutzung von Cross-/Up-Selling-Potenzialen, Schaffung von Begeisterungsfaktoren, hundertprozentige Kundenbindung
- ◆ **Fit im Vertrieb**
Die Nutzenargumentation auf Kundentypen und deren Präferenzen anpassen
- ◆ **CRM-Kundendaten-Anreicherung (data enrichment)**
Erweiterung der Stammdaten durch persönlichkeits-/wertebezogene Merkmale
- ◆ **Zielgruppenanalyse/Positionierung**
Bildung von Kunden-Clustern, Unique Selling Propositions und Chancen-/Risiken-Profilen
- ◆ **Service- und Dienstleistungen**
nach Kundentypen verfeinern und entwickeln
- ◆ **Verkaufs- und Präsentationsunterlagen**
Anpassung an unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten:
Analyse - Konzept - Umsetzung - Training
- ◆ **„Fein-Justierung“ im Verkaufsgespräch**
Früher Sympathien und Vertrauen von Kunden gewinnen, den Kaufwunsch gezielt aktivieren sowie psychologische Kaufhemmnisse beseitigen



Die Dinge passender machen



- “ ... ich denke tagtäglich in den Dimensionen von Customer Portraiting.“
- “ Nach ERP, CRM eine neue ganzheitliche Entwicklung: Customer Portraiting kann zum Inbegriff der prozessübergreifenden Planung und Ausführung mit dem Fokus Mensch in Marketing und Vertrieb werden.“
- “ Die Wissenschaft hervorragend übersetzt für die Praxis.“
- “ Das Faszinierende ist die Einfachheit der Methode.“
- “ In diesem System kann man sich unglaublich vertiefen und dennoch alles sofort erfassen...“
- “ Customer Portraiting hat meine hohen Erwartungen noch übertroffen. Verblüffend in wie vielen Bereichen man Customer Portraiting einsetzen kann. Jedem Marketing- und Verkaufsverantwortlichen empfehle ich Customer Portraiting wärmstens.“
- “ Den CP Kundennavigator von Customer Portraiting möchte ich nicht mehr missen in meinem Beruf.“

Customer Portraiting ist konzipiert für Profis in Verkauf, Marketing und Werbung mit guten Kenntnissen der klassischen Methoden in den jeweiligen Ressorts und einer Begeisterung in der Kommunikation mit Kunden.

Fragen Sie uns nach diesen und weiteren Referenzen!

Das CP-Team besteht aus **Verkaufs- und Werbeexperten, Kommunikationswissenschaftlern** sowie aus **Experten der Verhaltens- und Entwicklungspsychologie**, die seit vielen Jahren Erfahrungen auf den für CP relevanten Feldern gesammelt haben. Ihre Gemeinsamkeit besteht darin, dass sie mit Begeisterung an dem Thema Kundenpersönlichkeit und Kundenverhalten arbeiten und eigene Forschungsprojekte realisieren.

Kundenverhalten besser verstehen

- (a) $\tilde{\tau} = \tilde{\tau}_{i,j,k,l,m} \leq 5^5 = 3125$ Komponenten, z.B. $\tilde{\tau}_{1,1,1,1,1}$ = erster Diagonalelement
 $\tilde{\tau} =$ Trägheitstensor im \mathbb{R}^5 ; beliebiges Element, z.B. $\tilde{\tau}_{2,1,3,4,2}$
- (b) $D = D_{i,j,k,l,m} =$ Dämpfungsmatrix \rightarrow Aufbau siehe (a) \rightarrow auch 3125
- (c) $K = K_{i,j,k,l,m} =$ Steifigkeitsmatrix \rightarrow Aufbau siehe auch (a)
- (d₁): $\vec{f}(t)$: „Winkelbeschleunigung“, hat $5^2 = 25$ Elemente
 (d₂): $\vec{f}(t)$: „Winkelgeschwindigkeit“, hat auch 25 Elemente
 (d₃): $\vec{f}(t)$: „Winkel“, hat auch 25 Elemente
- } hintereinandergelagert

Kunden gewinnen

- ◆ Bedürfnisse außergewöhnlich gut abschätzen
- ◆ Kauflust wachkitzeln
- ◆ Kundenorientierung verfeinern

Wertvoll kommunizieren

- ◆ Mehr Pluspunkte im Verkaufsgespräch
- ◆ Bedeutungsvolle Werbung anstatt austauschbarem Geschrei
- ◆ Services mit Begeisterungsfaktor entwickeln

Einfacher Ziele erreichen

- ◆ Schneller Einstieg in das Kundenprofil möglich
- ◆ Wissenschaftliche und empirische Basis ermöglicht intuitives Arbeiten nach kurzer Zeit



Customer Portraiting - erstmalig wird schneller sichtbar, WARUM Kunden kaufen, und WIE sie kaufen möchten.

- ◆ Einige Erfolge mehr im Verkaufsgespräch
- ◆ Höhere Response-Quoten bei Werbeaktionen
- ◆ Noch mehr Erfolg im Cross- und Upselling
- ◆ Größere Kundenloyalität



Wann wollen Sie Customer Portraiting bewerten?
Wir freuen uns auf das Gespräch!

Ein Anruf für mehr Kundenkontakte:

Tel. +49 (0) 71 21 / 20 389 - 0
www.customer-portraiting.de

Customer Portraiting® -
ein Geschäftsbereich der GMBR
Metzgerstr. 59
72764 Reutlingen
info@customer-portraiting.de