

Customer Portraiting®

**Erfolgsfaktor Neuromarketing
-
was leistet Customer Portraiting?**

Customer Portraiting®

ein Geschäftsbereich der GMBR
Volker Langner & Thorsten Ströher GbR
Metzgerstr. 59
72764 Reutlingen

Tel.: +49 (0) 7121 / 20 389-0
Fax: +49 (0) 7121 / 20 389-20
eMail: info@customer-portraiting.de
Web: www.customer-portraiting.de

Der Nutzen - was leistet Customer Portraiting ® ?

Mit CP verbessern Sie nachhaltig die emotionale und kommunikative Qualität Ihrer Kundenbeziehungen, so dass Sie gezielt Vertrauen und Sympathiewerte schaffen können. Die Ergebnisse:

- höhere Erfolgsquoten von Marketing-Aktionen (Responsequoten etc.)
- höhere Abschlussquoten in der Akquise (Kundengewinnung + Cross-/ Up-Selling)
- höhere Wiederkaufs-Wahrscheinlichkeit (Kundenbindung)
- geringere Reklamationsquoten
- verstärkte positive Mund-zu-Mund-Propaganda / Kundenzufriedenheit

1. CP verkörpert eine einheitliche Philosophie der Kundenkommunikation, die das Denken und Handeln aller Akteure in Marketing und Vertrieb an einem konsistenten Basiskonzept ausrichtet. Die persönlichkeitsbedingte Verschiedenartigkeit von Kunden wird optimal berücksichtigt.

Damit verfügen Sie über ein wissenschaftlich fundiertes, durchgängiges und effizientes Tool für mehr Individualisierung und Kundenorientierung an allen Schnittstellen Ihres Unternehmens zu Kunden und Zielgruppen.

2. Die Menschen-/ Kunden-Typen auf der einen Seite werden mit Werten und Hirn-/ Denkstrukturen auf der anderen Seite eindeutig verknüpft.

Das bedeutet für Sie: CP liefert Ihnen für jedwede Persönlichkeitsstruktur Ihrer Kunden Informationen über die (un)bewussten Kaufmotive.

3. CP zeichnet sich durch eine Vielzahl von Typenbeschreibungs-Ebenen aus (z. B. intellektuelle Indikatoren wie das Problemlösungsverhalten, körperliche Indikatoren wie Stimme, Körpersprache, Verhaltensindikatoren wie Menschen-/ Sachorientierung).

CP ermöglicht Ihnen die ganzheitliche Charakterisierung Ihrer Kunden mit allen relevanten Persönlichkeitsmerkmalen ("Porträt" des Kunden).

4. CP erlaubt die Charakterisierung von Kunden schon auf der Basis von Hören / Sehen / Wahrnehmen.

Mit CP schulen Sie Ihre emotionale Intelligenz ("Menschenkenntnis" / "7. Sinn"), mit deren Hilfe Sie sofort erkennen, wie Ihr Kunde "tickt".

5. CP ermöglicht eine treffsichere Identifizierung Ihrer wirklichen Zielgruppen durch den Abgleich von Produktnutzen und zielgruppenbezogenen Kaufmotiven.

Das bedeutet für Sie: Sie fokussieren Ihre Marktbearbeitung auf relevante Käuferschichten und setzen damit Ihre Ressourcen deutlich effizienter ein.

6. CP generiert wichtige Zusatzdaten für Ihr CRM-System in puncto Kunden-/ Menschentypus und Werte / Kaufmotive.

Das bedeutet für Ihr Unternehmen: Bei Marketing-Aktionen minimieren Sie Streuverluste und nutzen einfacher Cross-/ Up-Selling-Potenziale.

7. Die CP-basierte Charakterisierung von Kunden ist mit eindeutigen Empfehlungen für sämtliche Formen der schriftlichen und mündlichen Kommunikation verknüpft (Wortwahl, Satzbau, Sprechtempo etc.).