

Im Kopf der Kunden spazieren gehen

18.11.2011, 19:58 | Mode, Trends, Lifestyle

Pressemitteilung von: *aw management consulting*



Die Kundenprofiler

Professionelle, vertriebliche Kundengewinnung und Zielgruppenansprache gestaltet sich heute zunehmend schwieriger.

Das Problem: Herkömmliche Analysen von Kunden- und Zielmärkten mit Instrumenten wie Markt- und Bedarfsanalysen alleine reichen in den heutigen Märkten nicht mehr aus. Hier zeigt sich die innovative Methode KundenProfiling als sehr erfolgreich!

KundenProfiling ist konzentrierte und intensive Beziehungsarbeit, die sich unmittelbar an den echten Bedürfnissen und Handlungsmotiven Ihrer Zielkunden orientiert.

Mit der Methode KundenProfiling entdecken Sie, wer Ihre Kunden sind. Wie sie wirklich ticken, was sie lieben, was sie lockt, was sie motiviert. In einem sorgfältigen Prozess gelingt es durch die Erkundung von Verhaltens- und Kommunikationsmustern, das Kundenpotential zu definieren und einzukreisen. So entsteht ein deutliches Profil derjenigen, die Sie wirklich erreichen wollen und Sie können in Folge gezielt auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen. Profiling ist Beziehungsmarketing mit Bindungsqualität: Wer die wahren Handlungs- und Entscheidungsmotive des Kunden versteht, kann zielgerichtete Angebote formulieren und diese punktgenau umsetzen. So werden Streuverluste vermieden und neue Prioritäten gesetzt. Das zurzeit wohl spannendste Verkaufs- und Vertriebstraining setzt direkt dort an, wo Entscheidungen stattfinden – und zwar lange bevor sie bewusst gefällt werden: im Kopf Ihres Kunden. Auf der Homepage www.kundenprofiling.de finden sich Beispiele für spannende Aufgabenstellungen aus der Profilerwelt.

Die Methode KundenProfiling ist eine logische und strukturierte Methode nach dem Vorbild des kriminalistischen Täter-Profiling, mit der gezielt neue Potenziale und Erkenntnisse im Verkauf und Vertrieb aktiviert werden, so Andreas Wenzlau, Inhaber der Unternehmensberatung von aw management consulting in Emmendingen.

Portrait

Die Unternehmensberatung aw management consulting mit Sitz in Emmendingen berät seit über 15 Jahren mittelständische Unternehmen zu den Themen Kundengewinnung und Kundenbeziehungsmanagement. Inhaber ist

Andreas Wenzlau.

News-ID: 588575 • Views: 112 (Stand: 27.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/588575/Im-Kopf-der-Kunden-spazieren-gehen.html>