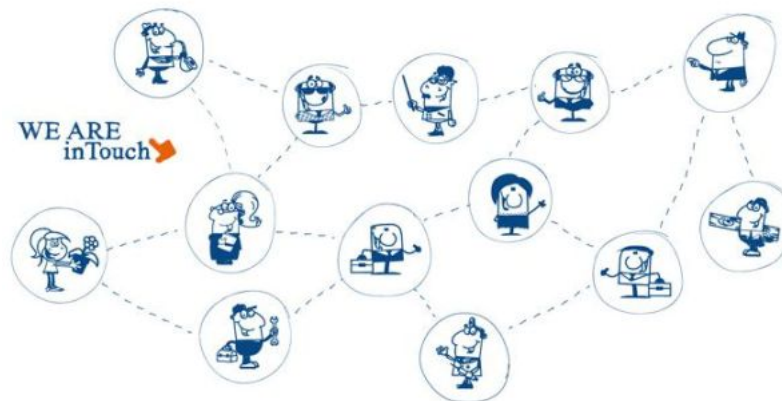


Fankunden sorgen für mehr Umsatz. Mit K&C inTouch-Business Networks Mehrwertstrategien umsetzen.

15.05.2013, 12:22 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Krusche & Company GmbH*



inTouch Business Networks machen aus Kunden treue Fans

Die Ergebnisse der Benchmark-Studie „Fanfocus Deutschland 2013“ zeigen deutlich, dass es sich für Unternehmen lohnt aus Kunden sogenannte „Fankunden“ zu machen. Als Branchenprimus aus der Baumarktbranche in Sachen emotionale Kundenbindung, hat die Studie das Unternehmen „Globus Baumarkt“ identifiziert. 28 Prozent Fankunden. Im Gegensatz dazu liegt dieser Wert bei einem durchschnittlichen Marktbegleiter gerade einmal bei 16 Prozent.

Käme der Marktbegleiter durch gezielte Maßnahmen auf den gleichen Prozentsatz, würde dies im Durchschnitt ein Umsatzplus von 13 Prozent je Kunde und Jahr bedeuten. Das entspricht einer Steigerung des Jahresumsatzes um 500 Millionen Euro so die Studie weiter.

Dieses Beispiel zeigt, wie wertvoll Fankunden sind. Treue Bestandskunden tragen wesentlich zum unternehmerischen Erfolg bei. Fans kaufen häufiger und geben im Durchschnitt mehr als andere Kundentypen aus und sind weniger Preissensibel. Hinzu kommen die deutlich längere Kundenbeziehung und damit ein reduzierter Aufwand für die Neukundenakquisition. Fankunden sind außerdem die wertvollsten Markenbotschafter, die sich Unternehmen wünschen können. Negativ-Stimmen aus dem Markt werden so aufgefangen.

Durch Mehrwertstrategien können Unternehmen aus Kunden Fankunden machen. Mehrwertstrategie ist ein Begriff aus der Betriebswirtschaft und gehört zum Marketing eines Unternehmens. Bei der Mehrwertstrategie geht es darum, dem Kunden greifbare und messbare Mehrwerte zu bieten, die ihm auf irgendeine Art und Weise konkret dienlich sind. Diese Strategie hilft Unternehmen, sich über diese Mehrwerte anstatt nur über den Preis im Markt zu positionieren. Im Zeitalter des Web 2.0 macht es daher für Marketer Sinn, über Mehrwertstrategien nachzudenken – das am besten mit Hilfe der eigenen Kunden.

Die Technologieberatung Krusche & Company trägt mit seinen inTouch-Lösungen dazu bei, dass Unternehmen die Vorteile des Social Web und Social Intranet in den Bereichen Produktmanagement, Sales & After-Sales, Investor Relations sowie Human Resources gewinnbringend einsetzen können. K&C inTouch-Lösungen verbinden daher die Funktionalitäten eines Social Intranet mit den umfangreichen Möglichkeiten eines Prozessportals und schaffen so leistungsfähige Praxis-Communities für die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen in Unternehmen.

Der Unterschied zu gängigen Social Media Plattformen besteht darin, dass das Business im Vordergrund steht, die

Community einen speziellen Zugang benötigt und die Beiträge moderiert werden können. Außerdem läuft die Lösung auf Wunsch nicht in der Cloud, sondern auf den eigenen Servern. Gerade mittelständische Unternehmen legen Wert auf diese Sicherheit ihrer Daten.

Portrait

KRUSCHE & COMPANY wurde 1999 gegründet

Wir realisieren für unsere Kunden komplexe IT-Lösungen unter Zuhilfenahme unseres bewährten Best-Practice-Modells. Neben unserem Hauptsitz in München/Deutschland (Consulting), haben wir Niederlassungen in Mannheim (Web Design und Social User Experience), Zürich/Schweiz (Finance), Prag/Tschechien (Embedded Systems) und in Kiew+Nikolaev/Ukraine (Social Media).

News-ID: 719656 • Views: 161 (Stand: 17.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/719656/Fankunden-sorgen-fuer-mehr-Umsatz-Mit-KC-inTouch-Business-Networks-Mehrwertstrategien-umsetzen-.html>