Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

14.08. 2012

Kundenbindung 2013 - wie Unternehmen auch in Zukunft vom Kundenmanagement profitieren

Von BernhardSmith

(Steinhausen) Neukundengewinnung ist etwa 10 Mal so teuer wie die Pflege der Bestandskunden. Dieser Umstand wird sich auch in den kommenden Monaten nur wenig ändern. Es gibt viele Gründe, weshalb in modernem Kundenmanagement so viele Chancen liegen, zumal das mobile Umfeld diesen Trend noch verstärkt.

Oberstes Ziel des Beziehungsmarketings ist die Pflege der profitablen Kundenkreise, mit deren Bindung sich dauerhaft ein Großteil der Umsätze erzielen lässt. Jeder Kunde besitzt einen Wert, der in der Fachwelt als Customer Lifetime Value bezeichnet wird. Dieser lässt sich mit modernen Systemen des Kundenmanagements auch ermitteln. Fühlt sich ein Kunde wohl, ergeben sich für Unternehmen konkrete Vorteile: sinkende Preissensibilität, höhere Fehlertoleranzen und engere Kommunikation, die Nachfrageveränderungen bereits frühzeitig erkennen lässt.

Als Herausforderung wird oftmals die richtige Balance zwischen Neukundengewinnung und Kundenpflege genannt. Bei sinkenden Margen oder höheren Wachstumszielen rücken Akquise und Kundenrückgewinnung in den Fokus. Dennoch gilt es die Kundenpflege und deren Datenerhebung nicht zu vernachlässigen, durch die Erkenntnisse für viele Unternehmensbereiche gewonnen werden können. Eine CRM-Software hilft dabei, die Kundenbeziehung zu managen und Aktivitäten exakt zu planen.

Über die Organisation:

"Besonders großes Potenzial steckt im mobilen Bereich", erklärt Beat Hofstetter von insyma. Das Schweizer Unternehmen kennt die modernen Anforderungen des Kontakt-Managements und misst der starken Verbreitung von Smartphones und Tablets bereits jetzt eine große Bedeutung bei der Kundenpflege bei. Ob Online-Käufe oder neue Bezahlmöglichkeiten - die Verbreitung mobiler Endgeräte lässt eindeutige Kundenerkennung und somit neuen Raum für Aktivitäten im Marketing und der Kundenbindung zu. Weitere Informationen zur Entwicklung stehen unter www.insyma.com zur Verfügung.

Pressekontakt:

Mehr Informationen unter:
Online Marketing AG
Hinterbergstrasse 58
6312 Steinhausen
online-marketing.ch
pressrelease.om@gmail.com

Firmenportrait:
insyma.com

Kategorie
IT & Software & Neue Medien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/kundenbindung-2013-wie-unternehmen-auch-zukunft-vom-kundenmanagement-profitieren*