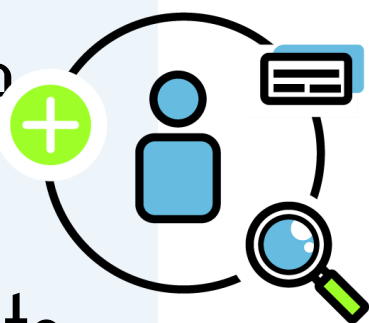


... machen mehr Umsatz bei weniger Betreuungsaufwand im Vergleich zu Neukunden



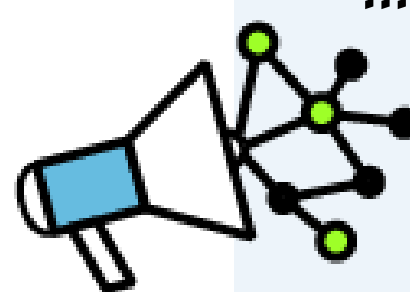
... liefern durch ihre Kaufhistorie und andere Daten wertvolle Informationen für personalisierte Angebote



... fordern weniger Rabatte und Preisnachlässe. Vertrauen und Qualität sind für sie ausschlaggebend.



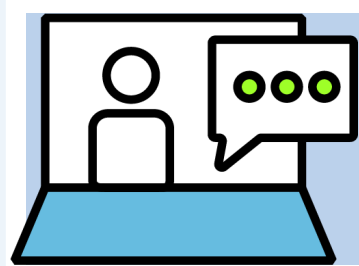
... empfehlen als authentische Markenbotschafter Ihr Angebot weiter und gewinnen so auch Neukunden.



Was wollen Bestandskunden?



Nutzen Sie Umfrage-Tools und soziale Medien, um mit Kunden in den Dialog zu kommen.



Sprechen Sie Ihre Kunden personalisiert und interessenbasiert an. Zeigen Sie ihnen Wertschätzung.



Gestalten Sie passende Angebote und nutzen Sie Cross- und Upselling-Potenziale.



Animieren Sie Kunden Ihre Inhalte und Angebote zu teilen, zu bewerten und weiter zu empfehlen.