



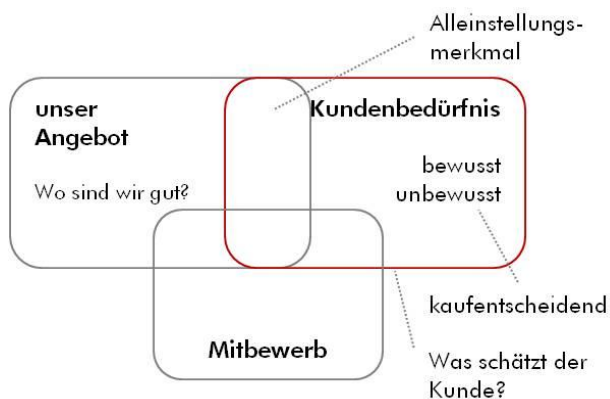
MARKET POWER CHECK®

... gestalten wir aktiv die Zukunft oder passiert sie uns einfach?

Im Zuge unserer Beratungstätigkeit hat sich vermehrt der Bedarf nach einer „objektiven“ Orientierung an Kundenbedürfnissen gezeigt. Kundenorientierung heißt für uns die Leistungen des Unternehmens an den bewussten aber auch unbewussten Bedürfnissen der Kunden auszurichten.

Der Markt entscheidet über die „richtige“ Leistungsgestaltung.

KUNDENORIENTIERUNG: VOM GLAUBEN ZUM WISSEN



Welche Leistungen eines Unternehmens (Produkt, Service, Verkauf, administrative Prozesse etc.) gilt es zu verbessern, um das Kaufverhalten seiner Kunden positiv zu beeinflussen?



Wo sind wir vielleicht sogar besser als der Mitbewerb, was dem Kunden aber egal ist, weil er gar keinen Wert darauf legt?

Letztlich laufen Kaufentscheidungen zu einem großen Teil unbewusst ab. Wie kann man an die wirklich relevanten Motive und Daten herankommen?

WENN SIE'S GENAU WISSEN WOLLEN

Unser Befragungssystem liefert zusätzlich zu den klassischen Ergebnissen (Wie gut sind wir im Vergleich zu etc.) die Antwort auf unbewusste emotionale Entscheidungsmotive.

Wenn Ihnen der Preis für das, was Sie ohnehin schon wissen, zu hoch erscheint.

Wir finden die Antworten, die Ihren Kunden selbst nicht bewusst sind!

ALBRECHT BUSINESS COACHING GMBH
The Leadership Company

Chimanistraße 25
A-1190 Wien
phone +43-1-3200032-0; fax -44
www.albrechtbusinesscoaching.at

© Albrecht Business Coaching GmbH, 2011
Änderungen vorbehalten
10/2011 | Printed in Austria