

Die Zufriedenheit Ihrer Kunden ist das entscheidende Kriterium für Ihren Geschäftserfolg. Also lernen Sie Ihre Kunden besser kennen mit einer Kundenbefragung.

Die Umfrage gibt Ihnen Auskunft über die Bedürfnisse, Zufriedenheit und Bindung Ihrer Kunden sowie über das Image Ihres Unternehmens. Das Umfrageergebnis ermöglicht Ihnen, Ihre Geschäftsstrategie optimal auf Ihre Zielgruppe abzustimmen.

Nutzen

- Optimale Ausrichtung Ihrer Preis-, Distributions-, Kommunikations- und Produktpolitik an den Kundenbedürfnissen
- Bestimmung von Stärken und Schwächen der bisherigen Geschäftsstrategie
- Erkennen von Verbesserungspotentialen
- Steigerung von Effektivität und Effizienz Ihrer Marketingmaßnahmen
- Erhöhung der Kundenbindungsmaßnahmen

Vorgehensweise

- Gemeinsame Bestimmung der Ziele der Befragung
- Formulierung der Umfrageschwerpunkte
- Entwicklung des Fragebogens
- Durchführung mithilfe eines Online-Tools für eine einfache und schnelle Beantwortung durch die Kunden
- Einladung und Erinnerung Ihrer Kunden per E-Mail
- Ausführliche Auswertung und Dokumentation der Ergebnisse
- Handlungsempfehlungen zur Nutzung aufgedeckter Potentiale

Hier finden Sie [ausgewählte Referenzen](#) unserer Kunden.

Sie möchten selbst eine Kundenbefragung durchführen? [Sprechen Sie uns an!](#) P3N ist Ihr kompetenter Partner in der Konzeption, Durchführung und Nachbereitung.