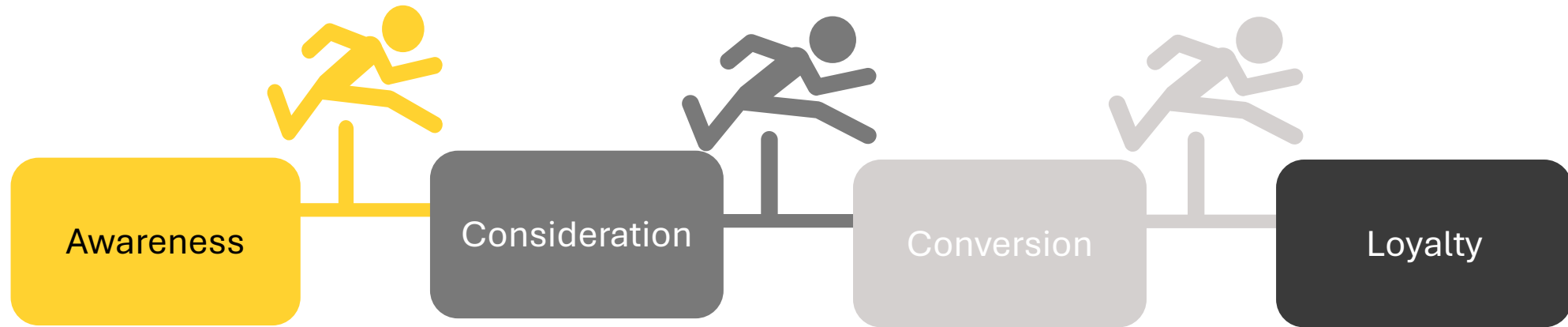


CUSTOMER JOURNEY

Die harte Wahrheit, wo deine Kundschaft am Weg zum Kauf stolpert.



Vorkaufsphase

- Klärt deine Website alle wichtigen Fragen, die deine Interessenten haben?
- Welche Punkte können gegen den Kauf sprechen?
- Ist der Preis mit einer guten Leistungsübersicht unterlegt?
- Führen alle Wege sichtbar nach Rom?

Nachkaufdissonanzen

- Fühlt sich der Kauf bei dir gut und sicher an?
- Bietest du eine innerliche Bestätigung, dass der Kauf eine gute Entscheidung ist/war?
- Gibt es eine aktive Nachkaufsbetreuung?

Re-Buy-Strategien

- Kann ein Kunde validerweise und unverfänglich wieder kontaktiert werden?
- Gibst du Anlass dazu, deine Dienstleistung weiterzuempfehlen?
- Hast du Anlässe geschaffen, natürliches Feedback zu bekommen und FollowUp Gespräche zu führen?