



Strategien für kundenorientierte Service Produkte

...Steigerung der Umsätze und der Kundenbindung durch kundenorientierte Service Produkte

Die Kundenerwartungen an den After Sales Service steigen kontinuierlich. Neue Technologien und Trends beeinflussen den Service der Zukunft. Die folgenden Fragen werden deshalb immer wichtiger: Wer sind unsere Kunden im Service? Welche zusätzlichen Service Produkte erwarten diese zukünftig und wie müssen diese gestalten sein, damit sie am Markt erfolgreich sind? Wie können bestehende und zukünftige Service Produkte kundenorientiert entwickelt und vermarktet werden? Auf diese und weitere Fragen bieten wir Ihnen praxisnahe Lösungen.

Inhalte:

- Der Service Produktentstehungsprozess
- Vorgehensweise zur Konzeption und Umsetzung von kundenorientierten Service Produkten
- Ermittlung der relevanten Zielgruppen und deren Erwartungen an den Service
- Entwicklung eines attraktiven Service Produkt Portfolios
- Methoden zur Konzeption und Realisierung von neuen Service Produkten
- Erfolgreiche Preisgestaltung und Vermarktung des Service Produkt Portfolios

Ihr Nutzen:

In der Methoden-Fortbildung erfahren Sie, wie Sie...

- die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kunden im Service ermitteln
- durch kundenorientierte Service Produkte Ihre Umsätze im Service steigern
- bei der Optimierung Ihres Service Produkt Portfolios vorgehen
- neue Produktideen im Service generieren
- Service Produkte systematisch entwickeln (PEP) und vermarkten

Teilnehmerkreis:

Serviceleitung, Service Produktmanager, Marketing- und Vertriebsverantwortliche

IMPULS - Lernen Sie vom Pionier und Marktführer der Service-Beratung!
Profitieren Sie von unserem exzellenten Service Know-how und der Erfahrung aus über 350 erfolgreichen After Sales Service Projekten sowie mehreren tausend Schulungsteilnehmern.