

Store Check: was Kunden wirklich wollen

Heutzutage können Kunden Produkte jederzeit und überall bekommen. Die meisten Kunden nutzen aktiv das Internet mit bequemer Bestellung, flexibler Bezahlung und praktischer Lieferung. Trotzdem gehen viele auch noch gerne in Geschäfte. Wissen Sie, was Kunden von Ihnen erwarten, wenn sie sich bewusst für den Besuch Ihres Geschäftes entscheiden?

Ein Store Check zeigt auf, wie gut Sie die wirklichen Kundenwünsche bedienen und wo noch ungenutzte Potentiale liegen. In Verbindung mit aktuellen Forschungsergebnissen * erhalten Sie so strategische Empfehlungen für eine optimale Gestaltung Ihres Geschäftes.



COACHing & BRANDing
petra jagow



VISiio
more insights

* Zentrale Erkenntnisse des Kundenradars:

Es gibt drei typische stationäre Einkaufssituationen/Verfassungen, die sich in ihren Anforderungen deutlich voneinander unterscheiden. Je besser Sie diese aufgreifen, desto mehr Umsatz werden Sie machen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

Telefon 0221 728376 Mobil 0172 / 2954165
mail@petra-jagow.de www.petra-jagow.de