

Von Kunden zu Fans, die Marken aktiv weiterempfehlen

Digital Roundtable am 27. April | 11:00 – 12:00 Uhr
Zoom-Meeting (kostenfrei)

[Hier
online
anmelden](#)

Warum es wichtig ist, zwischen passiven und aktiven Fans zu unterscheiden!

Im Hin und Her der Lockdowns und des Online Shifts in vielen Branchen wird Kundenloyalität immer wichtiger. Dabei kommt es darauf an, den Kundengewinnungsprozess zu verstehen, Lost Deals im Sales Funnel zu reduzieren und zu wissen, warum und wie aus Interessenten Kunden und aus Kunden Fans werden, die „ihre“ Marken aktiv weiterempfehlen und mit ihnen durch dick und dünn gehen.

Lassen Sie sich von den Ergebnissen der 3. Erhebungswelle unseres NPS Markenbarometers mit Bewertungen von 178 Marken aus 14 Branchen und 3 Praxisimpulsen inspirieren und lernen Sie von den Besten, wie es gelingt, Kunden zu Fans zu machen.

Agenda

- 1** **Von Kunden zu Fans – Ergebnisse der 3. Erhebungswelle des *puls* NPS Markenbarometers**
Dr. Konrad Weßner (Geschäftsführer *puls* Marktforschung) 20 Min.
- 2** **Praxisimpuls 1: Was heißt das für Ihre Marktforschung?**
Michael Reiner (ehem. Head of Market Research & Analysis Media-Saturn-Holding) 10 Min.
- 3** **Praxisimpuls 2: Was heißt das für Ihre Markenstrategie?**
Jürgen Gietl (Managing Partner Brand Trust) 10 Min.
- 4** **Praxisimpuls 3: Wie nutzt Deutschlands beste digitale Geldanlage die Insights zu Markenfans für profitables Wachstum?**
Martin Daut (CEO quirion AG) 10 Min.
- 5** **Fragen und Diskussion** 10 Min.