

Customer Insights Live

Aktuelle Herausforderungen, Probleme und Wünsche Ihrer Zielgruppen

Um was geht es?

Erfahren Sie, was Ihre Zielgruppen aktuell beschäftigt, welche Probleme und Herausforderungen diese zu meistern haben und mit welchen Lösungen Sie diese dabei unterstützen können.

Wie funktioniert es?

1. Sie bestimmen die Zielgruppe und maximal zwei konkrete Fragen, die Sie zusätzlich zu den bereits vorhandenen beantwortet haben möchten.
2. Wir laden acht Zielgruppenvertreter zu einer 1,5-stündigen Diskussionsrunde in den Städten Köln, München oder Hamburg ein (weitere Städte auf Anfrage).
3. Ein professioneller Moderator diskutiert mit den Teilnehmern über deren konkrete Herausforderungen, Probleme und Wünsche. Im Anschluss werden Ihre zwei zusätzlichen Fragen gestellt.
4. Sie und bis zu 4 weitere Personen können hinter einem Einwegspiegel die Veranstaltung live beobachten und erleben so Ihre Zielgruppe „hautnah“.
5. Der Moderator steht Ihnen nach der Veranstaltung für Fragen und Diskussionen zur Verfügung.
6. Sie erhalten nach der Veranstaltung eine schriftliche Ergebnisdokumentation.

Was investieren Sie?

2.490 Euro fix für die Vorbereitung, Durchführung und Ergebnisdokumentation, sowie für Studiomiete und Catering. Zuzüglich Reisekosten des Moderators, sowie Rekrutierung und Incentivierung der Teilnehmer, abhängig davon, ob es sich um leichte, mittlere oder schwierige Zielgruppen handelt und ob die Teilnehmer auch tatsächlich kommen. Rekrutierung und Incentive:

B2C: 95 Euro bis 115 Euro und ab 135 Euro (schwierig)

B2B: 165 Euro bis 200 Euro und ab 270 Euro (schwierig)

Auch interessant?

- › Inhouse-Workshop „Persönliche Kunden- und Zielgruppengespräche professionell führen“
- › Inhouse-Workshop „Die Kunst des richtigen Fragens – Fragetechniken und Fragebogenentwicklung“
- › Individuelle Fokusgruppen

Benötigen Sie weitere Informationen?

Bitte kontaktieren Sie uns!

Was haben Sie davon?

- › Sie erhalten wertvolle Impulse für neue Produktideen und Lösungsangebote.
- › Sie erfahren, wo bei Ihren Zielgruppen gerade „der Schuh drückt“ und sind dadurch ganz nah bei ihnen und ihren Wünschen und Bedürfnissen.
- › Sie können Ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten noch kundenfokussierter gestalten, indem Sie zeigen, dass Sie genau wissen, was Ihre Zielgruppen gerade bewegt und welche Lösungen Sie dafür anbieten.
- › Sie erkennen, welche Gemeinsamkeiten die Teilnehmer haben und können sich so ein gutes Bild von deren Bedürfnisschnittmengen machen.

Ihr Trainer und Experte für
Kundenperspektiven und
Kundenbedürfnisse



Andreas Kuderer

Diplom-Wirtschaftsingenieur



4eins41

Kundenfokussierte Unternehmensführung

Tätigkeitsschwerpunkte:

- ▶ Kundenperspektiven und Kundensichten einnehmen
- ▶ Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen nutzen
- ▶ Prozesse und Produkte kundenfokussiert gestalten
- ▶ Kunden- und Mitarbeiterwissen verbinden und managen
- ▶ Ideen und Innovationen hervorbringen und umsetzen
- ▶ Markt- und Kundenforschung

Kontakt

4eins41

Wiesbadener Straße 27
76185 Karlsruhe

Fon: 0721 / 94 308 400

Mail: a.kuderer@4eins41.de

www.4eins41.de