

## Neukunden aktiv gewinnen

<b>Zielsetzung</b>	Die Akquisition von neuen Kunden ist eine zentrale Aufgabe im Tagesgeschäft, auch dann, wenn gerade mehr als genug zu tun ist. Aber welche Kunden passen zum Unternehmen? Und wie sind sie am besten anzusprechen? In diesem Kurs besprechen Sie aufgrund der IST-Analyse mögliche Strategien und Maßnahmen. Sie definieren die Zielgruppe/n, welche Sie als Neukunden gewinnen möchten. Während der Akquisitionsphase können diverse Marketinginstrumente eingesetzt werden. Es wird Ihnen gezeigt, wie Sie diese je nach Strategie, am besten aufeinander abstimmen können. Und last but not least gilt es zu überlegen, mit welchen Massnahmen einmal akquirierte Kunden gehalten werden können.
<b>Kursinhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Zielsetzungen für eine Neukundengewinnung</li><li>■ Zielgruppen definieren!</li><li>■ Interne und externe Maßnahmen</li><li>■ Erfolgsmessung</li><li>■ Kundenerhaltungsstrategie</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>	Inhaber/innen, Geschäftsführer/inne, Verkaufs- und Marketingverantwortliche
<b>Datum</b>	<b>Donnerstag, 15. September 2022 in Dietikon</b>
<b>Zeit</b>	09.00 – 16.30 h
<b>Referent</b>	Roman Kuster / Consulting & Training
<b>Kurskosten</b>	CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
<b>Gruppengrösse</b>	8 bis 15 Teilnehmende
<b>Anmeldeschluss</b>	Freitag, 12. August 2022