

7 Bestandskunden entwickeln

Wählen Sie aus Ihrer CRM 7 Ihrer Bestandskunden, die Sie im kommenden halben Jahr weiter entwickeln wollen, weil diese im Vergleich zu anderen Kunden dieser Branche bei Ihnen einen unterdurchschnittlichen Umsatz machen.

Bereiten Sie diese vor:

Welche Produkte hat er bisher gekauft?

Welche Produkte verwendet er, die Sie liefern könnten, jedoch noch nicht liefern?

Welche Produkte kaufen andere Kunden dieser Branche bei Ihnen?

Welche Produkte könnte Ihr Kunde darüber hinaus noch gebrauchen?

Welches Produkt präsentiere ich meinem Bestandskunden beim nächsten Folgekontakt?

Welches beim übernächsten Folgekontakt?
