

# Kommunikation

Kunden kaufen nur Produkte und Dienstleistungen, die sie kennen. Aufgabe der Unternehmenskommunikation &ndash; insbesondere der Werbung &ndash; ist es vor allem, Kunden über Produkte oder Leistungen, ihre Qualität, Preiswürdigkeit und Bezugsquellen zu informieren. Deswegen, lassen Sie als Unternehmen auf jeden Fall von sich sehen oder hören! Denn Kommunikation schafft Kundennähe. Wenn Unternehmen Kundennähe als das Potenzial betrachten, kann schon der erste Wettbewerbsvorteil vor den Mitbewerbern erreicht sein. Wir helfen Ihnen bei der Findung der für Ihr Unternehmen adäquaten Kommunikationsstrategie und bei der Umsetzung entsprechender Maßnahmen, z.B.:

- Auswahl Kommunikationsmedium
- Preis-Leistungsvergleich von Kommunikationsmedien
- Kommunikation bei Neukunden / zur Kundenbindung
- Corporate Identity
- Kundenansprache
- Etatplanung / Zeitplanung / Personalplanung
- Zielfestlegung und Kontrolle
- Auswahl geeigneter Dienstleister Bei intelligentem Einsatz der aufgezählten Möglichkeiten erreichen Sie einen Grad von Kundenvertrauen und &ndash;loyalität, der Ihrem Unternehmen ein hohes Maß an Kundenbindung verschafft.