

Klantkennis als middel voor meer omzet

24-04-2014 14:08

Is het mogelijk klanten zo goed te kennen dat je kunt voorspellen wat ze gaan kopen voordat ze dat zelf weten? Met het Customer Touch Model zet je als organisatie een eerste stap in de richting van het bouwen van profielen van klanten en de ontwikkeling van een voorspellingsmethodiek gebaseerd op mapping van de customer journey van klanten. Voor uitgeverijen - die traditioneel al weinig contacten hebben met de finale afnemers van hun producten - een manier van denken en werken die hen in nauw contact brengt met klanten en meer omzet zal opleveren.

[Download](#) de whitepaper over het CustomerTouch Model