

wem

dienen wir?

unseren Zielkunden
deren Bedürfnissen
deren Loyalität

was

bieten wir an?

relevante Angebote
klare Versprechen
stimmige Erlebnisse

wer

sind wir?

unsere Persönlichkeit
unsere Werte
unser Versprechen

wie

handeln wir?

unser Erscheinungsbild
unsere Designprinzipien
unser Designmanagement

Beschreiben Sie die Eigenschaften, die ermöglichen, dass Sie sich im Wettbewerb behaupten können.

Warum sind wir wichtig?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden relevante Angebote zu erzeugen.

Überprüfen Sie die KuZu!

Warum sind wir loyal?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden motiviert zu bleiben.

Messen Sie NPS und CCScore!

Warum sind wir fähig?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden kompetent zu sein.

Messen Sie Ihre Service Qualität!

Warum sind wir richtig?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden attraktiv zu bleiben.

Messen Sie Ihren Markenwert!

Warum sind wir stimmig?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden konsequent zu sein.

Machen Sie Touch Point Audits!

Warum sind wir echt?

Beschreiben Sie die Handlungen, die Sie ergreifen, um für Kunden erkennbar zu sein.

Machen Sie Design Audits!

Beschreiben Sie die Eigenschaften, die gewährleisten, dass Sie eine eindeutige Identität erhalten und behalten.

Beschreiben Sie die Eigenschaften, die dazu beitragen, dass eine nachhaltige Beziehung zu Kunden entsteht und bleibt.

Beschreiben Sie die Eigenschaften, die sicher stellen, dass Sie ganzheitliche und stimmige Erlebnisse erzeugen können.

