

Advertorial: Stap voor stap op weg naar een klantgedreven organisatie

18-03-2019 14:00



De klant is koning: veel retailers roepen het, maar weinig slagen er écht in klantgedreven te werken. Deze whitepaper schijnt licht op de cruciale ingrediënten die je nodig hebt om de juiste processen in werking te zetten om de klantervaring continu te optimaliseren.

"Een klant behouden kost veel minder dan een nieuwe klant binnenhalen. Toch focussen veel bedrijven zich voornamelijk ook de acquisitie van nieuwe klanten. Organisaties die de customer experience wél centraal proberen te stellen, falen hier vaak jammerlijk in. Zonde, want met de juiste mensen, kennis en aanpak kunnen de klantreizen vaak sterk verbeterd worden. Dit leidt naast een hogere klanttevredenheid tot een hoge customer lifetime value en meer omzet."

Wordt jouw organisatie één van de weinigen die écht kunnen zeggen dat hun klant koning is? Dit whitepaper biedt je waardevolle inzichten en helpt je veelvoorkomende fouten te voorkomen. Het bevat een checklist die je helpt te bepalen waar je nu staat én de Customer Experience Optimalisatie Loop, een nieuwe aanpak die je stap voor stap op weg helpt naar een klantgedreven organisatie.

[Download het whitepaper](#)