

proviso.

&

WENDLANDT
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

*Kunden- und marktorientierte
Unternehmensführung
in der Bustouristik*

*Der Garant für Ihre
Zukunftsfähigkeit*



www.proviso-research.de

Angerweidestraße 17 b · 82319 Starnberg

Telefon: 0 81 51/ 9 98 97 37

Eine Auswahl unserer Themen:

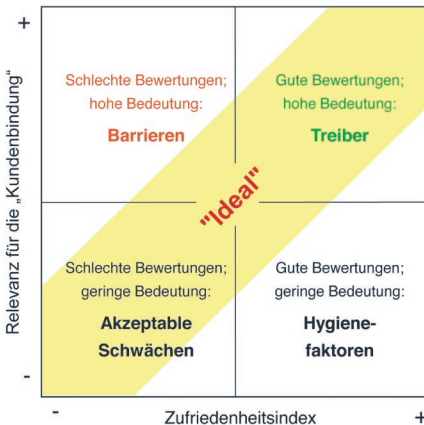
Erfolgsbarometer

Investieren Sie dort, wo Sie von Ihren Kunden direkt mit höherer Kundenbindung und Empfehlungsbereitschaft belohnt werden! Gezielt bei den wirklich wichtigen Produkt- und Serviceelementen.

- Kontinuierliches Feedback Ihrer Kunden:
Der Gradmesser für **Servicequalität, Kundenbindung und Empfehlungsbereitschaft**
- Vergleichen Sie Ihr Unternehmen mit anderen Unternehmen der Branche (**Benchmarking**)
- Konkrete Empfehlungen für die **Optimierung von Produkt und Service**
- **Integration in CRM** und Kundenmanagementsysteme

Erfolgsbarometer:

Strategische Entwicklung von Produkt und Service:
Das Kundenbindungsprofil



Katalog- und Angebotsvergleich

Wie bewerten unabhängige Experten Ihren **Katalog** – das oft (immer noch) wichtigste Medium für Ihre Angebotsdarstellung? Wo sollten die bei der **Entwicklung Ihrer Angebote und ihrer Präsentation** ansetzen?

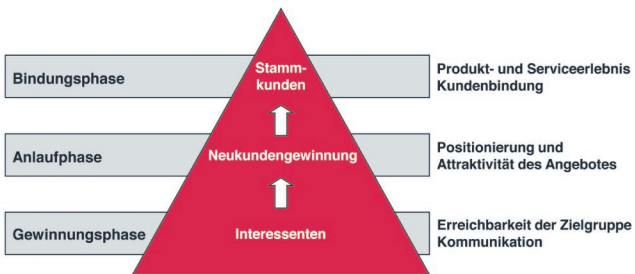
- **Empfehlungen zur Entwicklung des Angebotes** (Ziele, Reisearten, Preise)
- **Bestandsaufnahme Ihres Angebotes** im Vergleich mit den wichtigsten Wettbewerbern

Neukundengewinnung

Nur wenn Ihr Unternehmen ausreichend **Neukunden** gewinnen kann, bleibt es mittel- und langfristig überlebensfähig. Wir zeigen Ihnen, wo Sie ansetzen müssen, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit bei diesem Thema zu erhalten bzw. zu verbessern.

- **Analyse des Status-Quo** (Bekanntheit und Positionierung Ihres Unternehmens im Zielmarkt)
- **Zielgruppenanalyse:** Wer ist der für Ihr Unternehmen passende Neukunde? Wie kann er angesprochen und gewonnen werden?
- Angebots-, Produkt- und Serviceentwicklung mit **Zielrichtung Neukunden**

Nachhaltige Markterfolge durch zielgerichtete Maßnahmen in allen Kundenlebenszyklusphasen



Werbewirkungsmessung und Optimierung der Kundenkommunikation

„Werbung“ ist – neben dem Katalog – (oft) das wichtigste Instrument für die **Kundenkommunikation**. Aber: Die Hälfte der Werbung ist rausgeschmissenes Geld, sinnierte schon Henry Ford. Aber welche Hälfte? Wir geben Ihnen darauf eine Antwort: In welchen **Medien** sollten Sie werben, mit welchem **Budget**, welchen **Themen**, in welchem **Stil**?

- **Wir testen Ihre Werbung und ihre Wirkung** direkt beim Zielkunden in Ihrer Region – denn: Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!
- Vergleich der Ergebnisse mit den Benchmarks **nachweislich guter und erfolgreicher Werbung**
- Empfehlungen zur **Optimierung von Format, Optik, Sprache, Inhalten der Werbung**

Unser Service:

Wir unterstützen Sie

bei der Planung und Umsetzung all Ihrer Markt- und Kundenthemen – **umfassend, professionell und maßnahmenorientiert.**

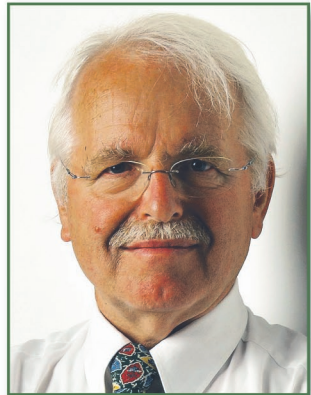
Wir beraten Sie individuell

basierend auf harten Markt-, Kunden- und Unternehmensdaten. Ihre Zusammenarbeit mit **Wendlandt** und **proviso** garantiert den Zugang zu langjährigen **Branchenerfahrungen und umfassendem beraterischen Know-How** sowie einen ganzheitlichen Blick auf die **spezifische Situation Ihres Unternehmens.**

Wir machen Sie fit für den Markt und die Kunden der Zukunft!



Peter Jochems



Martin Wendlandt

Testen Sie uns!

Nutzen Sie hierzu das umseitige Antwortfax.

Lassen Sie uns ein unverbindliches und kostenloses **Briefinggespräch** über Ihre Kunden, Ihren Markt, Ihr Angebot und Ihren Wettbewerb führen!

Wir erstellen auf dieser Grundlage ein Konzept für die **Weiterentwicklung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten.**

Professionelle Unterstützung bei Ihren Markt- und Kundenfragen!

- Sie wollen, dass Ihr Unternehmen auch in Zukunft **erfolgreich** im Markt agieren kann?
- Sie wollen Ihr Unternehmen und Ihr Angebot im Markt **zukunftsweisend** positionieren?
- Sie wollen die richtigen Rückschlüsse aus den sich verändernden **Herausforderungen des Marktes**, den immer vielfältigeren **Wünschen Ihrer Kunden** und den **Aktivitäten des Wettbewerbs** ziehen?
- Sie wollen Ihr Marketing, Ihren Vertrieb, Ihr Produkt und Ihre Werbung professionell planen und gestalten?

Dann können wir Ihnen helfen!

Wendlandt und proviso. verfügen gemeinsam über einen einmaligen **Hintergrund an Erfahrungen und Kenntnissen in der Bustouristik**, breites **Know-How von Märkten und Kundenanforderungen** sowie umfangreiche Erfahrungen in der **Beratung mittelständischer Unternehmen**.

Wir bieten Ihnen:

- **Individuelle Beratung** bei allen Marketing- und Vertriebsfragen
- **Marktanalysen** basierend auf harten Marktfakten und Kundeninformationen
- **Konkrete Handlungsempfehlungen und Maßnahmenpläne**



www.wendlandt.de

Gerichtsstraße 4 · 56410 Montabaur

Telefon: 0 26 02/ 92 19 - 0

Antwortfax

- Bitte rufen Sie mich an!
- Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zum Thema

Firma _____

Name _____

Straße/Hausnummer _____

Postleitzahl/Ort _____

Telefon _____

Email _____

Angerweidestr. 17 b · 82319 Starnberg · Tel.: 0 81 51/ 9 98 97 37 · Fax Tel.: 0 81 51/ 9 98 97 36