

Gute Gründe für eine Kundenzeitschrift

Gut zwei Drittel aller Unternehmen verfügen heute über eine Zeitschrift für ihre Kunden. Dabei wird Umfragen zu Folge der Stellenwert solcher Unternehmenspublikationen in den nächsten Jahren noch weiter wachsen. Fragt sich nur: warum? Was spricht für eine Kundenzeitschrift?

Relevante Punkte	Bemerkungen
Zehn Argumente für eine Kundenzeitschrift:	
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Aufbau einer emotionalen Bindung zum Kunden<input type="checkbox"/> Pflege von Stammkunden, Gewinnung neuer und alter Kunden<input type="checkbox"/> Förderung von Glaubwürdigkeit und Vertrauen<input type="checkbox"/> Verbesserung des Dialogs mit dem Kunden<input type="checkbox"/> Betonung der Fach- und Beratungskompetenz des Unternehmens<input type="checkbox"/> Umfassende Information über Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen<input type="checkbox"/> Stärkung der Produktnachfrage<input type="checkbox"/> Plattform der Produktnachfrage<input type="checkbox"/> Plattform für aktuelle Angebote und Aktionen<input type="checkbox"/> Positionierung des Unternehmens gegenüber der Konkurrenz<input type="checkbox"/> Motivation der eigenen Mitarbeiter	

Quelle

Erschienen: www.kiosk-mediendienst.de