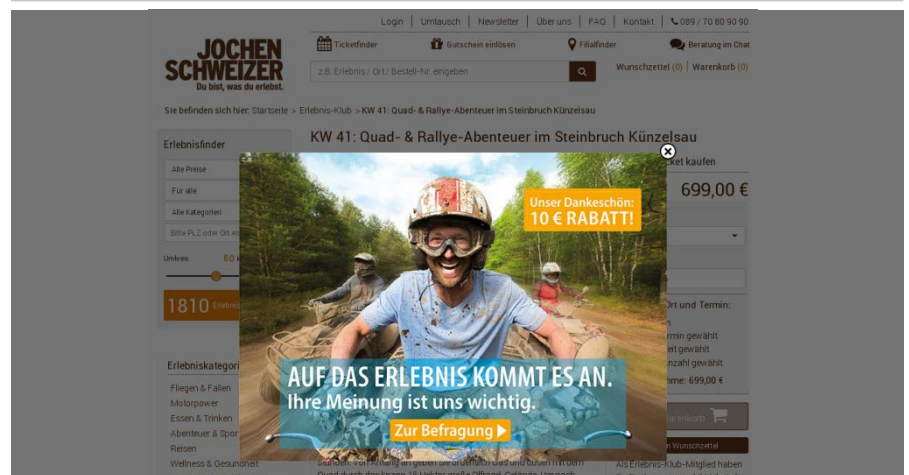


Sympathische Kundenbindung & Customer Activation

Favoriten-Feedback für sympathische Lead-Generierung und stärkeres Involvement

Case Study Preview



Jochen Schweizer nutzt unser Favoriten-Feedback an mehreren Customer Touchpoints: auf der Jochen Schweizer-Webseite werden u.a. Abrecher eingeladen, ein kurzes Feedback zu geben – auf wertschätzende, sympathische Weise entstehen so neue Leads und wertvolle Customer Insights.

Nutzen für Jochen Schweizer:

- Customer Involvement, sympathisches Markenerlebnis
- Customer Insights
- Aufmerksamkeit für neue Erlebnisse
- Umsatzzuwachs, mit positivem ROI
- Erneute Ansprechbarkeit

Ein großer Teil der Teilnehmer hat Lust, an weiteren Feedback-Runden teilzunehmen – und gibt dazu die E-Mail-Adresse an.

» Beim Aufbau von "Premium"-Beziehungen zu unseren Kunden unterstützt uns feedbaxx seit 2015 – das Favoriten-Feedback ist ein einzigartiger Modus, potenzielle Kunden auf sympathische, wertschätzende Art anzusprechen. «

– Mathias Hettich, CRM Manager, Jochen Schweizer