



Wie zukunftsfit ist Ihr Unternehmen?

Wie zukunftsfit ist Ihr Unternehmen?

Die Bedingungen ändern sich ständig: Dynamische Märkte. Verschärfter Wettbewerb. technologischer, gesellschaftlicher, demografischer Wandel. Produkte, die immer vergleichbarer werden. Veränderte Kundenerwartungen.

Gerade im Dialog mit Ihren Kunden und in den Kundenprozessen kommen im Alltag immer wieder neue Fragestellungen auf: z.B. stärkere Einbindung der Kunden bei der Entwicklung neuer Produkte, Stärkung der Kundenloyalität, Verbesserung der Services, größtmögliche Individualisierung des Angebots.

Wie gut gelingt es Ihnen auf die sich verändernden Bedingungen zu reagieren? Wie flexibel sind Sie? Wie schnell sind Sie? Schneller als die Konkurrenz? Wie machen Sie sich die Digitalisierung dabei zu Nutze? Wann haben Sie das letzte Mal Ihr Unternehmen von außen betrachtet?

Einfach ins Tun kommen

Verlassen Sie einmal die klassischen Organisations- und Denkprinzipien und verbinden Sie das Know-how unterschiedlicher Fachbereiche. Schlüpfen Sie in die Schuhe Ihrer Kunden. Daraus entstehen ganz neue unternehmerische Perspektiven für den Unternehmenserfolg:

- ✦ **Die Perspektive wechseln - von außen nach innen -**
Vom Kunden her denken und handeln
- ✦ **Wissen aus unterschiedlichen Quellen zusammenführen, um Ihr Unternehmen zu bewegen, und Neues zu entwickeln**
Innovationen entstehen meist durch Verknüpfung von Bekanntem.
- ✦ **Mehr nach vorne denken**
Wenn wir nur im hier und heute denken, können wir auf Veränderungen um uns herum nur noch reagieren.
- ✦ **Dinge verknüpfen, die sonst isoliert betrachtet werden**
Wenn wir die Komplexität unserer Umwelt verstehen, treffen wir bessere, nachhaltige Entscheidungen.

Nichts wird so weitergehen wie bisher

Wenn auch Sie dieser Meinung sind, werden Sie aktiv. Wie? Lassen Sie sich ein auf einen Perspektivwechsel und schauen Sie sich Ihr Unternehmen aus Sicht Ihrer Kunden an. Entwickeln Sie auf Basis neugewonnener Erkenntnisse Ihre kundenzentrierte Unternehmensstrategie: Schaffen Sie eine Kundenkultur, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht wird

und mehr Wirkung bei ihnen auslöst, die Ihren Mitarbeitern den nötigen Freiraum gibt, je nach Situation zu handeln und dabei sicher den Fokus auf den Kunden zu halten. Und Sie brauchen natürlich Prozesse und Strukturen, die das Zusammenspiel Ihrer Kunden und Mitarbeiter einfach möglich machen. Kurzum es geht um das **magische Dreieck KMP**: **K**unde, **M**itarbeiter und **P**rozesse. Je besser es Ihnen gelingt diese drei Erfolgsfaktoren zu nutzen, desto öfter werden Sie bei Ihren Kunden punkten.

Hier ein paar Möglichkeiten, wie Sie dieses Ziel erreichen:

- Customer Centricity - Was steckt dahinter? Was ist anders? Was bringt sie? Die Antworten bekommen Sie im e-Papier: ["CUSTOMER CENTRICITY - Kein alter Wein in neuen Schläuchen!"](#)
- Mit dem [FitnessCheck für Unternehmen](#) können Sie ganz schnell und einfach überprüfen, wo Sie gerade stehen.
- LAB „Kunden-Excellence“: Für Unternehmen, die ihre Kundenorientierung auf die nächste Stufe heben möchten und sich mehr Klarheit nach innen und außen wünschen, mit dem Ziel ihre Kunden und Mitarbeiter dauerhaft zu begeistern. [Ausführliche Information einfach hier abrufen](#)
- Auf der Suche nach weiteren Informationen zur Digitalisierung? Werfen Sie doch mal einen Blick ins Impuls-Papier [„Digitalisierung verändert alles! Wie Sie mit Kundenfokussierung den digitalen Wandel erfolgreich meistern.“](#)

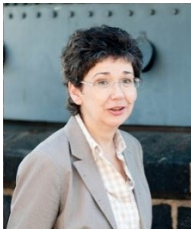
Sie finden Gefallen und möchten vorab noch ein paar Fragen klären

So einfach können Sie mit mir Kontakt aufnehmen:

- Sie schicken mir eine E-Mail an ul@kunden-excellence-bydesign.de
- Oder Sie nutzen ganz einfach das [Kontaktformular](#) auf, um Ihre Fragen an mich zu richten. Innerhalb eines Arbeitstages erhalten Sie eine Antwort von mir.
- Oder Sie rufen mich an: +49 (0) 172 99 98 702
- Oder Sie reservieren Sie gleich Ihren Wunschtermin: Im für Sie kostenfreien Strategiegelgespräch Kunden-Excellence klären wir Ihr Anliegen und finden heraus, ob und wie ich Sie bei Ihrer Aufgabenstellung unterstützen kann. [Hier Termin auswählen.](#)

Ich freue mich aus Sie!

Kurzprofil



Dipl.-Kfm. Ursula Liphardt
Kunden Mentor | Change Agent | Strategic Marketer
Kunden-Excellence-bydesign.de

Im Umfeld der Themen Kunden Experience, Mitarbeiter, Prozesse und Transformation unterstütze ich Führungskräfte und ihre Mitarbeiter, ihre Kundenorientierung auf eine neue Stufe zu heben. Ich begleite Unternehmen auf ihrem Weg zur Kunden-Excellence.

Nach fast 20 Jahre in unterschiedlichen Marketingpositionen in der IT-Industrie weiß ich was es heißt, dicke Bretter zu bohren, um das Thema Kunde erfolgreich im Unternehmen zu etablieren. Die letzten (mehr als 10) Jahre im freiberuflichen Projektmanagement bestätigen, dass Unternehmen gerne den Ansatz „Viel hilft viel“ verfolgen. Das Problem: Es gibt in den Unternehmen niemanden, der all diese Fäden zusammenhält und den Fokus auf den Kunden hält.

In den letzten Monaten habe ich mich intensiv mit der Frage beschäftigt, wie es in veränderungsreichen Zeiten gelingt, den Fokus auf das Wichtigste, die Menschen (Kunde und Mitarbeiter) zu halten. Die Lösung: mein kundenzentrierter Ansatz – Kunden-Excellence-bydesign.de –

Mehr Infos unter: www.kunden-excellence-bydesign.de

Blog: [KundenSpirit](#)

[K.i.M – Kunde im Mittelpunkt](#)

[Kostenfreies Strategiegelgespräch KundenExcellence](#)

Was möchten Sie als nächstes für Ihre Kunden erreichen?

