

Optimieren Sie Ihre Verkaufsprozesse mit effizienten Strategien

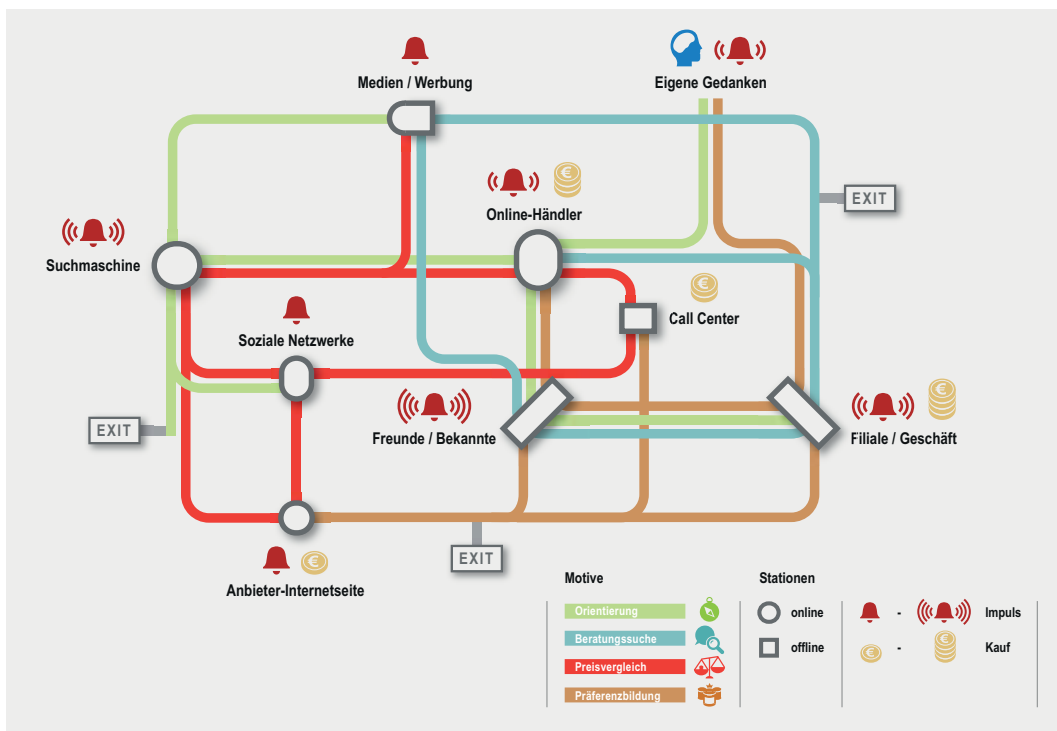
Die Vielfalt der Informations- und Kaufpunkte und damit auch die Komplexität der Kundenreise bis zum Kaufabschluss nehmen stetig zu. Umso schwieriger wird es, die Steuerung der Marketingressourcen optimal einzusetzen.

FORSCHUNGSERTRAG DER YOUNGOV CUSTOMER JOURNEY RESEARCH ▾

- Steigerung der Vertriebsleistung bei gleichem oder sogar geringerem Aufwand
- Effizientere Aussteuerung der Content- und Performance-Marketing-Maßnahmen
- Vertriebsoptimierte Gestaltung der Informations- und Beratungspunkte
- Wirksame und präzise Vorhersage des Kundenverhaltens entlang der Entscheidungsreise
- Tendaussagen für die strategische Vertriebsplanung

YOUNGOV CUSTOMER JOURNEY RESEARCH BIETET ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN ZU FOLGENDEN BEREICHEN ▾

- Dauer des Entscheidungsprozesses
- Anzahl der genutzten Informations- und Beratungspunkte
- Mediennutzung und wichtigste Informationsquelle
- Suchstrategien und Entscheidungskriterien für Kaufpunkt und gekaufte Marke
- Bedeutungsanalyse der Einstiegspunkte und Hinführungspotenzial
- Gründe und Kontaktpunkte für den Ausstieg aus dem Kaufprozess



Detail-Analysen im Rahmen einer Customer Journey Analyse

Anhand von zahlreichen Analysen können die verschiedenen Handlungsoptionen für Ihre Marke entlang der Kundenreise bis zum Abschluss und bei Bedarf bis zum Wieder- oder Nachkauf analysiert werden.

Die Steigerung des Vertriebs Erfolgs ist nach der Umsetzung der Handlungsempfehlungen aus einer YouGov-Kaufprozessanalyse kurzfristig spürbar und nachhaltig planbar.

Folgende Analysen kommen zum Einsatz:

IMPULS-ANALYSE ▾

Was sind die häufigsten Impulsgeber und wie wirken sie auf die Customer Journey?

FIGHTER-ANALYSE ▾

Wie kann eine Marke seine Mitbewerber an einzelnen Kontaktpunkten neutralisieren?

RELEVANZ-ANALYSE ▾

Welche Informations- und Beratungspunkte sind für unsere Produkte am wirksamsten?

PIRATE-ANALYSE ▾

Wie kann eine Marke ohne großen Aufwand seinen Nutzen maximieren?

CONTENT-ANALYSE ▾

Welcher Inhalt und welcher Stil steigert die Wirksamkeit eines Informationspunktes?

Über die YouGov-Online-Panels erreichen wir eine Vielzahl an B2C- und B2B-Zielgruppen (z. B. Finanz- und Versicherungsmakler) und können sie für qualitative und quantitative Customer Journey Untersuchungen schnell und effizient rekrutieren.

In den folgenden Branchen haben wir unsere Customer Journey Research bereits erfolgreich eingesetzt:

- Versicherungen
- Banken: Finanzierungen, Kredite
- Health Care: OTC-Produkte
- Energiemarkt
- Telekommunikation
- B2C- und B2B-Kaufprozessanalysen

ÜBER YOUNGOV ▾

YouGov ist ein international tätiges Institut für Markt- und Meinungsforschung. Das Unternehmen gilt als Pionier in der Online-Forschung und zählt weltweit zu den führenden Anbietern in diesem Bereich. Basis der Online-Forschung bildet das YouGov-Panel, das weltweit bereits über 3 Mio., in Deutschland mehr als 140.000 Mitglieder zählt.

KONTAKT ▾

Für weitere Informationen oder ein individuelles Projektangebot sprechen Sie uns an!

YouGov
+49 (0) 221 420 61 0
info@yougov.de
research.yougov.de

