



## Mehr Möglichkeiten

- ✓ Impulse für Innovationen
- ✓ Prozessoptimierung
- ✓ Marketing
- ✓ Kulturprozesse
- ✓ Zukunftsbilder
- ✓ Künstliche Intelligenz
- ✓ Strategieanpassungen

### Kontaktieren Sie uns

 Hannah-Arendt-Str. 8, Emsdetten

 (0160 - 969 43 874)

 [thinking@posteo.de](mailto:thinking@posteo.de)

 [seniq-partner.de](http://seniq-partner.de)

# Nachfragen macht den Unterschied

[www.seniq-partner.de](http://www.seniq-partner.de)

“Wer zukünftig Erfolg haben will, lässt Kunden nicht nur wählen - er hört ihnen zu und macht ihre Einsichten zum Treibstoff seines Handelns.”



Identifizieren Sie neue Wachstumschancen durch tiefe Kundeneinblicke.



Fokussieren Sie ihre Ressourcen auf hochwertige, loyale Kundenbeziehungen.



Verstehen Sie, was Kunden bindet durch gezielte Befragung und emotionale Bindungen.



Erfahren Sie wie Kundenbedürfnisse zu besserer Profitabilität und Ertragssteuerung führen.

## Vier Phasen des gemeinsam Verstehens

### Klärung & Fokus

- Zieldefinition
- Zielgruppenauswahl
- Fragedesign

### Begegnung gestalten

- Persönliche Einladung
- Wertschätzender Rahmen
- Gesprächsführung

### Muster erkennen

- Datenanalyse & Auswertungen
- Berichterstellung
- Präsentation der Ergebnisse

### In Wirkung bringen

- systemische Empfehlungen
- Synchronisation von Abteilungen & Prozessen
- Vorausschauendes Handeln



„Zukunftsfähiges Wirtschaften beginnt dort, wo Kunden persönlich und wertschätzend befragt werden – nicht, um Antworten zu sammeln, sondern um Menschen und Prozesse zu verstehen.“