

Vil du etablere og fastholde relationer, der giver dig fordele i markedet?

Relationer er en kompleks størrelse. Meget indvirker på dine relationer til omverdenen. Og mange elementer har indflydelse på den måde din kunde vurderer og bedømmer sine relationer til dig og din virksomhed.

Du skal forstå din kunde på et individuelt niveau. Og vise at du gør det. Når du kan etablere og fastholde relationer har du klare konkurrencefordele. Relationer handler om erfaringer, forventninger, følelser og funktionalitet. Alle elementer indvirker på hinanden med forskellig styrke og på forskellige tidspunkter.

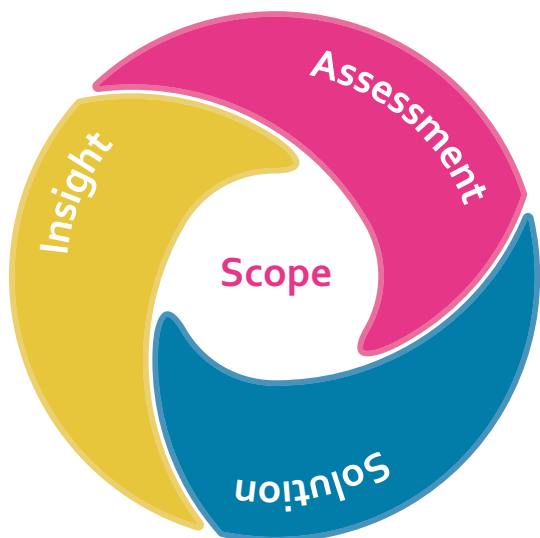
Benyt Wilke Relations og kom tættere på din kunde

Wilke tilbyder redskaber og ekspertise, som giver dig fordele i et marked, hvor kunden er i centrum. Et marked hvor kunden i stigende grad ønsker meningsfulde relationer til de virksomheder, hvor han eller hun handler.

Kort sagt: vi hjælper dig til at skabe profitable relationer.

Vend arket og læs om modellen, Wilke Relations. Og kontakt os når nye relationer er vigtige for dig, og du vil skabe stærkere bånd til de eksisterende.

Wilke Relations



Scope

Du har måske allerede en idé om, hvordan du skal begynde at pleje dine relationer. Om der er tale om strategiske, taktiske eller operationelle indsatser. Du mangler bare rådgivning om, hvordan du får tilvejebragt de vitale indsigter, som er nødvendige for at komme videre.

Sammen identificerer vi, hvor du har brug for at styrke, udvikle eller udbygge relationen til dine kunder eller andre vigtige influenter. Hvor det giver størst mening at fokusere i forhold til fx at styrke loyalitetsforhold, udbrede positiv WOM (Word Of Mouth), opbygge meningsfulde kontaktpunkter eller sikre høj tilfredsstillelse.

Vi definerer klare mål, der er vigtige for din virksomheds succes, og for hvordan problemstillingen skal løses.

Insight

Vi indhenter viden, der kan bidrage til at rykke din virksomhed mod bedre relationer til kunderne. Vores metoder omfatter hele paletten af markedsresearch, bl.a.:

- kvalitative analyser til at forstå emotioner som er vigtige for præference- og beslutningsgrundlag
- etnografiske studier til kortlægning af kontaktpunkters styrker og svagheder
- kvantitative analyser til estimering af forskellige forholds indvirkning på relationen og styrken af

dine konkurrenters relationer, eller til at segmentere dine mest loyale kunder samt de potentielt mest loyale.

Assessment

Hvordan designer din virksomhed profitable relationer mellem eksisterende og/eller potentielle kunder? Hvilke kontaktpunkter og/eller hvilke kanaler er mest effektive? Hvad skal der til for at skabe den nødvendige effektivitet?

Vi etablerer et designteam som bl.a. kan bestå af nøglemedarbejdere fra din virksomhed. Designteamet arbejder i kreative workshopmiljøer, hvor vi perspektiverer nye meningsfulde måder at styrke og udbygge relationer på.

Vi inddrager viden fra Insight og omsætter den til konkrete udfordringer på strategisk, taktisk og operationelt niveau, som udmunder i klare relationskoncepter.

Solution

I denne vigtige fase tester vi de udviklede relationskoncepter for at finjustere, tilpasse og udvælge det koncept, der har størst og mest profitabelt potentiale i forhold til de målsætninger, vi sammen definerede.

Vi inddrager kvalitative og kvantitative metoder. Vi laver et deep-dive, der sikrer, at vi kommer 100 % omkring alle aspekter af relationskoncepterne som gør, at din virksomhed når sine mål.

Få mere at vide

Kontakt os for en uforpligtende dialog om, hvordan du får udviklet koncepter, der kan opbygge og udvikle relationer, så det giver positiv effekt på bundlinjen.

Morten Schrøder · ms@wilke.dk · Telefon 21 94 27 99

Jakob Fiellau · jfn@wilke.dk · Telefon 40 97 10 55