



Find nye emner

Typiske kunde udfordringer

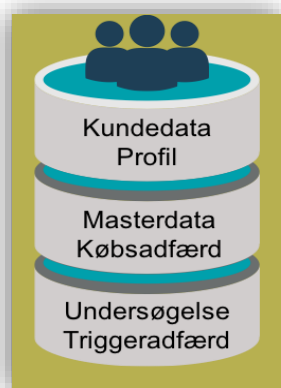
Langt de fleste virksomheder og organisationer har et uforløst potentiale til nye kunder. De har behov for indsigt i målgruppen og dermed handler det om emnegenerering.

De fleste virksomheder og organisationer er interesseret i ny salg og dermed har de et ønske om, at vi fremsøger nye højpotentielle emner.

For mange er det en vigtig del af strategien, for ny vækst, og helt overordnet handler det om at transformere data til viden, og viden skaber resultater.

Mogensen & Sommer har en forretningsmodel som beskriver den underliggende logik bag din virksomheds kundedatabasen og derfor finder vi værdien hos dine kunder. Kundedatabasen indeles og beskrives med købsadfærd, en tydelig kundeprofil og forslag til salgskanalerne.

De optimale emner, er et kryds mellem Indsigt i købsadfærd og en tydelig profil samt vi pin pointer salgskanalerne.



Kundeprofilen, hvordan ser de ud?

Købsadfærd, hvad køber de?

Budskab og salgskanaler, hvor finder de os?

Vi hjælper med at gøre BIG DATA til validt og operationelt input til jeres forretningsprocesser. Vi skaber overblik og italesætter den store viden om kunder og markedsforhold, som ligger gemt i jeres kundedatasystemer.

Kontakt til Mogensen & Sommer, [tryk her](#)

