

HI DIALOG STAGE!

JAHNSAND**FRIENDS**

KIRSTEN GABRIEL

VORSTAND JAHNS AND FRIENDS AG

LANGJÄHRIGES MITGLIED UND HOHES ENGAGEMENT IM DDV:

>> LEITUNG KOMPETENZ-CENTER AGENTUREN

>> JURY-MITGLIED MAX-AWARD



#DIALOGLIEBE

HUMAN.

Der Dreh- und Angelpunkt.

INTELLIGENCE.

Der Mittelpunkt unserer Arbeit.

COMMUNICATION.

Unser Produkt.



GOODBYE CUSTOMER JOURNEY!

HELLO FRIENDSHIP MARKETING!

**MACH ES IHM BEQUEM.
BIETE IHM EIN ERLEBNIS.
SPRICH IHN PERSÖNLICH AN.**



CUSTOMER CENTRICITY



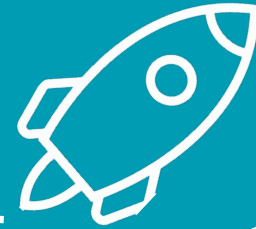
AWARENESS

CONSIDERATION

PURCHASE

RETENTION

LOYALTY



FRIENDSHIP MARKETING:

FREUNDSCHAFTLICHER UMGANG



FRIENDSHIP MARKETING:

**PERSÖNLICH
AUTHENTISCH
INDIVIDUELL**

**VORSTELLUNG
KENNENLERNEN
ÜBERZEUGUNGEN**

WOFÜR STEHE ICH?

MAN SPART SICH:



ABER IST ES DAS, WAS EIN FREUND ERWARTET?



VORSICHT VOR TECHNISCHEM OVERKILL!



**STELLT EUREN KUNDEN
WIRKLICH IN DEN MITTELPUNKT –
ALS MENSCHEN MIT ALL SEINEN
INTERESSEN, WÜNSCHEN UND
BEDÜRFNISSEN.**

DAS WINNING TEAM:
EINHEITLICHE DATENBASIS
MEETS
FRAGT EUREN KUNDEN.

**ÜBERLEGT NICHT ZUERST,
WAS TECHNISCH MACHBAR
IST, SONDERN WAS
KOMMUNIKATIV SINN ERGIBT.**

GOLDENE REGELN:

LANGWEILT IHN NICHT.

ÜBERFORDERT IHN NICHT.

BELEIDIGT NICHT SEINE INTELLIGENZ.

BIETET IHM AN JEDEM PUNKT

EINE ÜBERZEUGENDE EXPERIENCE

**DENKT DARÜBER NACH:
WÄRE MEIN KUNDE EIN FREUND,
WIE WÜRD ER REAGIEREN?**

**DENN EIGENTLICH SIND
CUSTOMER CENTRICITY UND
FRIENDSHIP MARKETING
ZWEI SEITEN EINER MEDAILLE.**

**WELCOME CUSTOMER CENTRICTY.
HELLO FRIENDSHIP MARKETING!**

FREUNDE WERDEN: AM STAND B13!

FRAGEN?