

The  
clientist

Working for a smiling business.

# UNTERNEHMENSPRÄSENTATION



The  
clientist

Working for a smiling business.

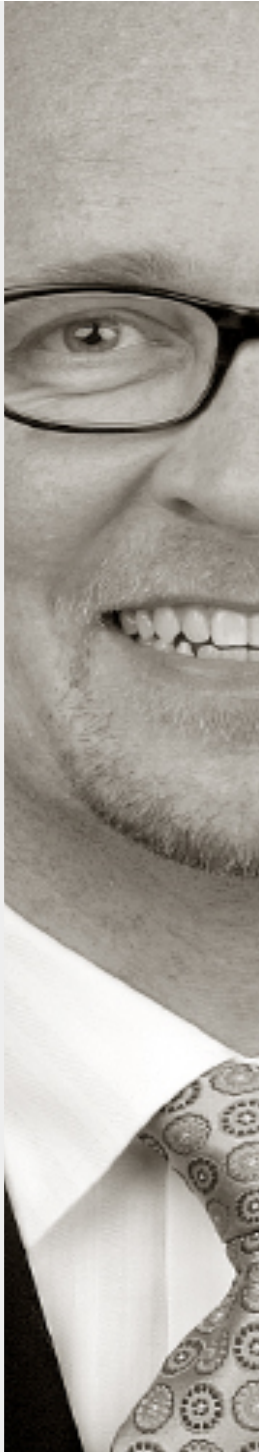
**KUNDEN SIND WIE HUNDE. ERST  
WILL SIE JEDER HABEN, DANN  
WILL KEINER MIT IHNEN GASSI  
GEHEN.**

(AUTOR UNBEKANNT)



# Die Idee

- > Ganzheitliche Beratung im Kundenmanagement
  - > Von der Neukundengewinnung bis zur Kunden- reaktivierung
  - > Vom Konzept bis zur Umsetzung
  - > Inhabergeführt und persönlich
- > Gegründet 2005 als Beraternetzwerk
  - > Netzwerk aus Business-Consultants, Grafiker, IT-Consultants ,  
Trainer und Coaches



# Drei Geschäftsfelder

## > Consulting

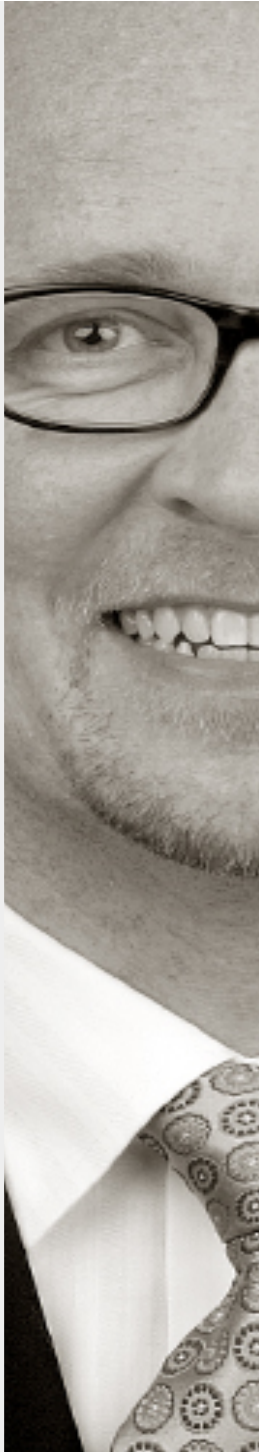
- > Analyse, Strategieentwicklung und Umsetzungsmanagement im Bereich CRM

## > Interimsmanagement

- > Übernahme von Managementfunktionen in Ihrem Unternehmen auf Zeit

## > Business-Outsourcing

- > Operative Unterstützung bis hin zum Outsourcing ganzer Prozesse für Unternehmen im Bereich Marketing, CRM und Vertrieb



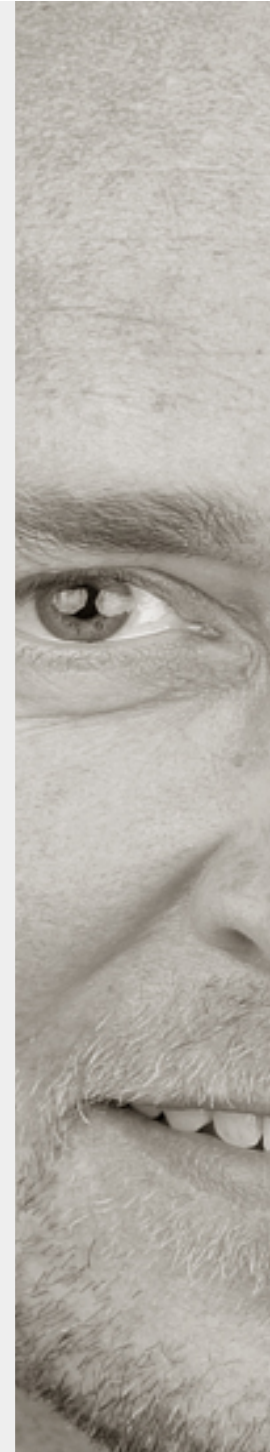
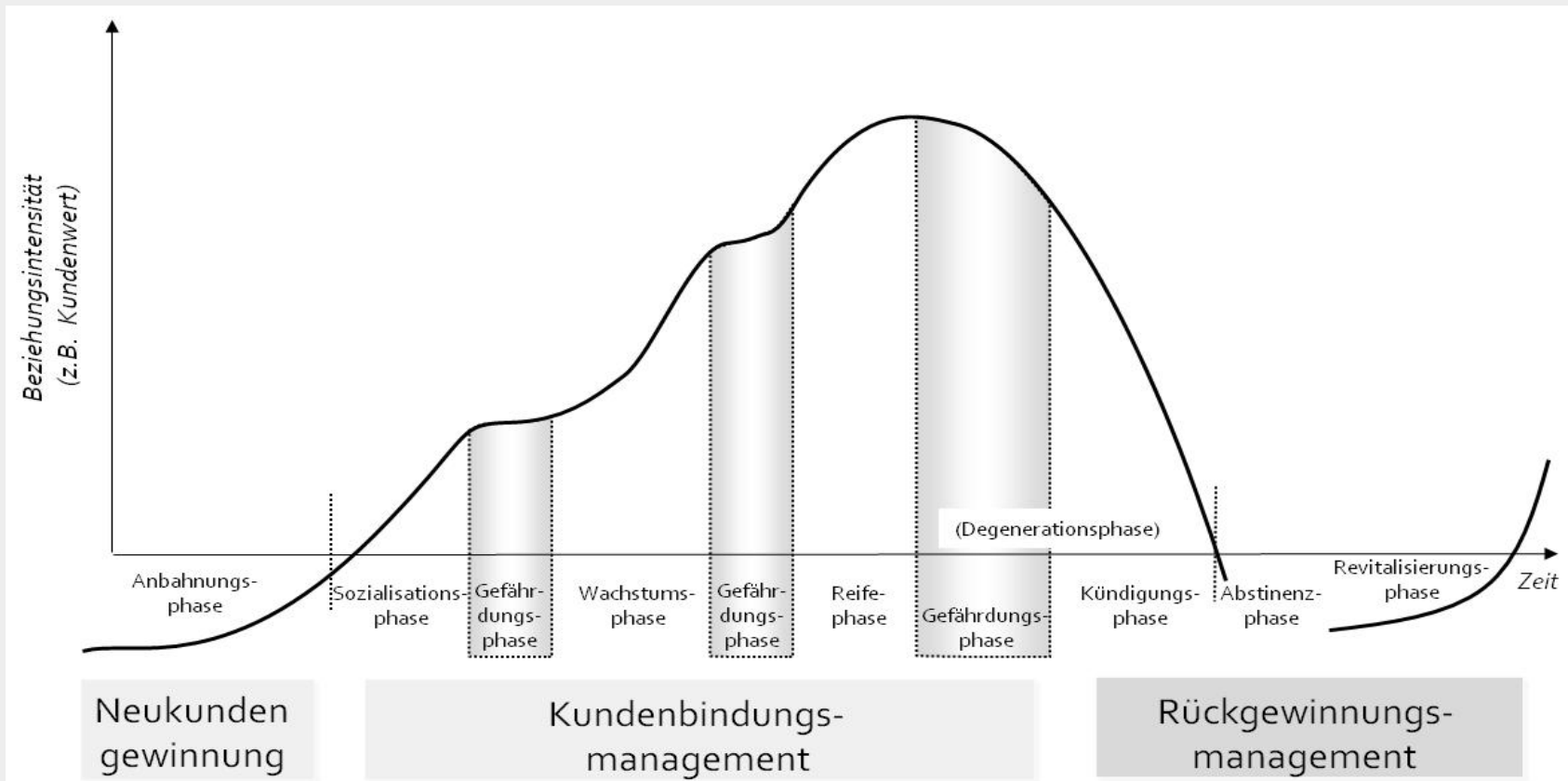
# Consulting



- > Neukundengewinnung
  - > Kunden suchen und Kunden finden
  - > Kundenkontakte & Kanäle optimal managen
  - > Märkte erkennen und erschließen
- > Kundenbindung
  - > Kunden bewerten und wertorientiert managen
  - > Kunden begeistern und zu Empfehlungsgebern machen
  - > Instrumente für die systematisierte Kundenbindung schaffen
- > Kundenrückgewinnung
  - > Die richtigen Kunden identifizieren und zurückgewinnen



# Der Kundenlebenszyklus



# Typische Leistungen entlang des Kundenlebenszyklus

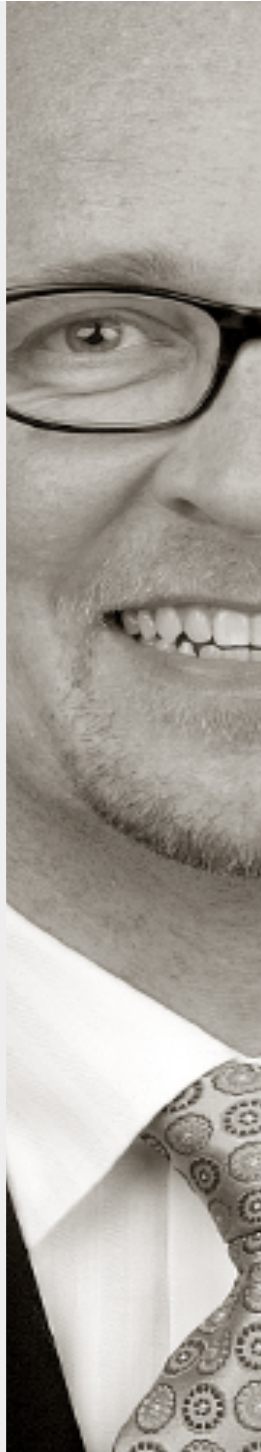
- > Beratungsleistungen
  - > Situationsanalyse & Strategieentwicklung
  - > Prozessanalyse & Prozessdesign
  - > Dienstleisterauswahl & Projektsteuerung
  
- > Datenmanagement
- > Kampagnenmanagement (Digital/ Print)
- > Data-Mining/BI
  
- > Fachkonzept & Lastenheftentwicklung
- > Loyalitätsprogramme
- > Social Media
- > Onlinemarketing



# Interimsmanagement

IM

- > Begleitung in der Start-Up-Phase
  - > Übernahme von operativer Verantwortung (Marketing & Vertrieb) in der Gründungsphase zur Beschleunigung Ihres Unternehmensaufbaus
- > Turn-Around-Management
  - > Marketing- und Vertriebsmanagement
  - > Unternehmensführung
  - > Beschaffung von Investitionskapital
- > Beratung gegen Beteiligung
  - > Erfolgsbasierte Honorarmodelle

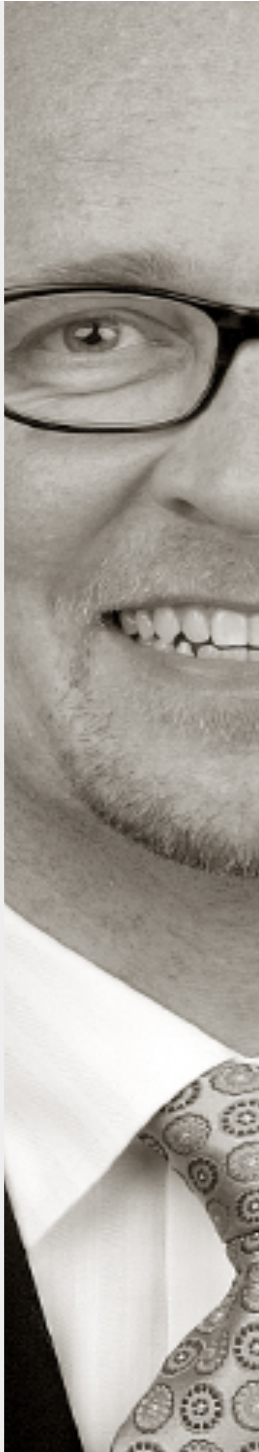




# Business Outsourcing

BO

- > Datenprozesse
  - > Wir unterstützen Sie im Outsourcing Ihrer Datenprozesse und digitalisieren Ihre gesamte schriftliche Korrespondenz (z.B: Rechnungen, Anträge, Teilnahmekarten etc.)
- > Digitale-Prozesse
  - > Betrieb von Websites, Portalen oder auch E-Mail Marketing. Erfahrung mit CMS-Systemen und diversen E-Mail Marketing-Suites.



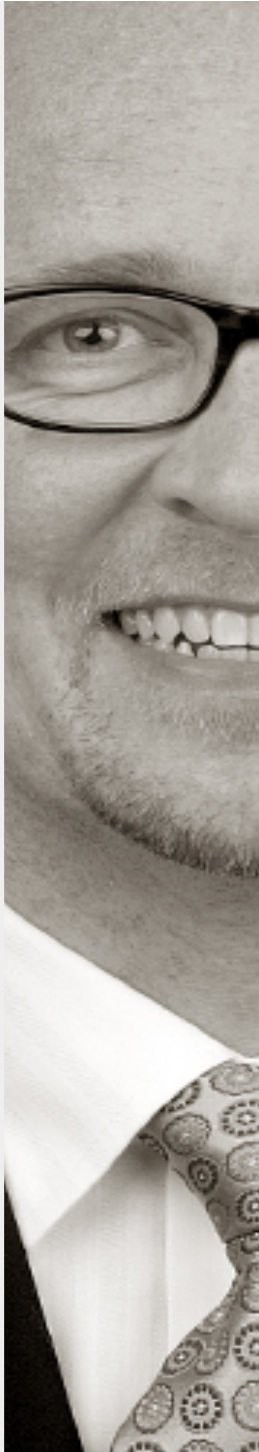
# Einige persönliche Beratungsreferenzen



ROSSMANN



OBI®



The Clientist  
Unternehmensberatung  
Froschkönigweg 3  
65199 Wiesbaden

[www.clientist.de](http://www.clientist.de)  
[mj@clientist.de](mailto:mj@clientist.de)

T +49 172 901 7821



**Working for a smiling business.**

© The Clientist Unternehmensberatung