

Klant Afstand Meter (KAM)

Een andere invalshoek voor klantonderzoek

Profileert u zich effectief?

Haal uit klantonderzoek wat u als aanbieder nodig heeft: een spiegel vanuit de klant (en potentiële klant) op uw profilering. Wat zien de klanten terug van al uw inspanningen? En belangrijker: boekt u het effect dat u voor ogen had? Klanttevredenheidonderzoek geeft veel inzicht, maar hierop slechts ten dele antwoord: de Klant Afstand Meter vertelt u het precies.

Wat brengt de KAM u?

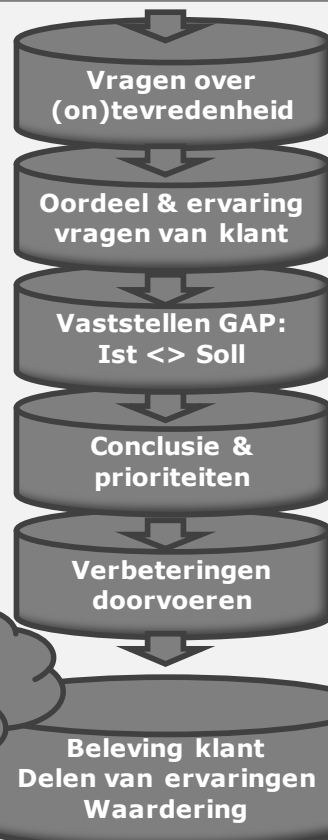
Met de KAM ziet u of en in welke mate uw (potentiële) klanten uw formule herkennen, beleven en van toepassing vinden. Het effect van uw profilering wordt duidelijk en wat u daarmee en daaraan kunt doen, door:

- Een slimme vragenlijst - op basis van uw doelen over profilering
- Een heldere GAP-analyse
- Een overbruggingsadvies voor een gerichte overbruggingsaanpak

“Bedenk wat u van de klant wilt weten en kies het passende onderzoek”

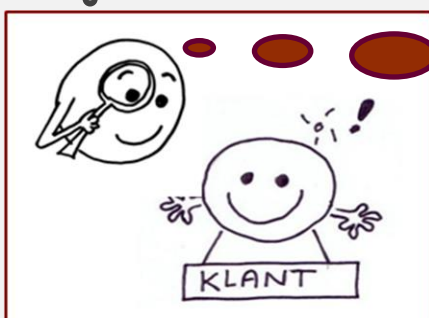
KTO: Klant Teverdenheid Onderzoek

KAM: Klant Afstand Meter



KTO: "Dus u bent daarover ontevreden?" "Dan gaan wij ons daarin verbeteren".

KAM: "Dus wij komen anders over dan wij bedoelden: dat geeft ons goede aanknopingspunten voor gerichte aanpassingen doorvoeren."



Meer informatie?
CustomerMatch
Amersfoort

www.customermatch.nl

T: 033 453 12 92

Vraag naar

Irene Grotendorst