

Was für ein Kundenerlebnis wünscht sich die jüngere Generation?

Die jüngere Generation beherrscht mittlerweile den Markt. Und sie hat eine andere Erwartungshaltung.



Sie wünscht sich **Authentizität**.



Sie müssen ihnen ein unverfälschtes Kundenerlebnis bieten. Wenn sie mit Ihren Mitarbeitern sprechen, ist ihnen ein natürlicher, zwangloser Austausch wichtig. Sie wollen keine automatisierten Nachrichten oder Mitarbeiter, die einem Skript folgen.

Sie wollen die **Möglichkeit**, über jeden Kanal mit Ihnen zu kommunizieren.



Das kann über Ihren telefonischen Kundendienst sein. Über Twitter. Oder über eine SB-Funktion. Sie wollen vor allem unterschiedliche Optionen.

Sie erwarten eine **sofortige Befriedigung** ihrer Bedürfnisse.



Das bedeutet für Sie, so schnell wie möglich auf ihre Anfragen zu reagieren. Die jüngere Generation erwartet permanente Aufmerksamkeit. Sollten Sie dazu nicht in der Lage sein, wenden sie sich augenblicklich an die Konkurrenz.

Lesen Sie unser E-Book und erfahren Sie, wie Sie ein Kundenerlebnis schaffen, das den Anforderungen der jüngeren Generation entspricht.

E-Book
herunterladen >



Oder nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

deinfo@kronos.com | +49 (0)89 20 80 39 242