



Keynote-Vortrag

#todayfortomorrow

Wie Kunden zu Verehrern werden – und Unternehmen fit für die Zukunft

Wer morgen erfolgreich sein will, muss heute damit anfangen. Inmitten der Disruption ist der Erfolg sogar bei den begehrtesten Marken nicht länger eingebaut. Vielmehr müssen auch sie – wie alle anderen Unternehmen – heute und vor allem morgen alles auf einmal: genau wissen, wer ihre Kunden sind und wie sie ticken; blitzschnell reagieren auf neue Trends, Vorlieben und Käuferverhalten; und am besten zuerst wissen, was ihre Kunden morgen wollen. Nur wer so denkt und agiert, ist zukunftsfähig. Dafür müssen wirklich starke Marken hingebungsvolle Gastgeber sein. Mit dieser Einstellung sorgen sie für die wahre Wohlfühlatmosphäre, online wie offline. Bei Ihnen gehen Erlebnisse auf der Customer Journey unter die Haut und sind unvergesslich. Hier verweilt man gern, länger als geplant. Und der Kaufprozess ist ein Vergnügen, immer wieder neu. Wer dafür antritt, hat keine Kunden, sondern Verehrer; und im erbarmungslosen Wettbewerb die Nase vorn. JCB macht auf unterhaltsame Weise klipp und klar, wie man das erreicht. Diejenigen, die es schaffen, sind geplant zukunftsfähig und damit morgen nicht von gestern.

Was Sie und Ihre Gäste mitnehmen

- Erkenntnis: Was Kunden und Konsumenten morgen wollen
- Aha: Wie die Marke der perfekte Gastgeber ist, von dem man immer mehr will
- Sicherheit: Wie der Erfolg von morgen schon heute planbar ist

Video

- JCB über den [Vortrag in 60 Sekunden](#)
- JCB in Action [auf der Bühne](#)

Buch

- „Benchmarken: Wie Unternehmen mit der Kraft der Marke ganz nach vorn kommen – und die anderen auf Abstand halten“ 2. Aufl. [Amazon](#)
- „Einfach markant! Wie Unternehmen durch Klarheit und Begehrlichkeit erfolgreich sind“ [Amazon](#)

[Zur Website](#)

