

Wenn die Raupen wüs-
ten, was einmal sein wird,
wenn sie erst Schmetter-
linge sind, sie würden ganz
anders leben: froher, zuver-
sichtlicher und hoffnungsvoller.

Der Schmetterling ist das Sym-
bol der Verwandlung. Das Leben
endet nicht, es wird verändert.
(Heinrich Böll)



Stand 04.11 © boloria 2004 - 2011

boloria — kundendialog mit dimension!
conception | consulting | management

Büro Köln
Niehler Damm 233
D-50735 Köln

Telefon: +49 221 93 89 253
Telefax: +49 221 93 89 254
Mobil: +49 173 40 18 021

Büro Freiburg
Heidenweg 7a
D-79280 Au im Breisgau

Telefon: +49 761 42 96 197
Telefax: +49 761 42 96 197

info@boloria.eu
www.boloria.eu



Kundendialog
mit Dimension!



 **boloria**
conception consulting management

Ihr Ansprechpartner

Manfred Michèl Heros

Freiberuflicher Marketingberater

mit mehr als 15 Jahren Marketing-

erfahrung und -verantwortung

auf Unternehmens- und Agenturseite.

Stationen u.a. bei OgilvyOne worldwide

und der Generali Group.



Mehrdimensional zum Erfolg

Mehr Werte schaffen

Für Ihr Unternehmen ist es erfolgsentscheidend, die eigene markt- und kundenrelevante Kernkompetenz gezielt auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit und des Kundenwerts auszurichten.

Im Fokus steht ein ganzheitlich angelegter Customer-Relationship-Prozess, der systematisch und präzise die Bedürfnisse, Erwartungen und Verhaltensmuster Ihrer Kunden identifiziert. Dieses Wissen ist für alle Unternehmensbereiche nutzbar zu machen, um die Grundlage für ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement zu schaffen.

Erfolgreiches Marketing wird sich daher immer mehr zu einer wichtigen Schnittstelle zwischen unternehmerischer Wertschöpfung und dem Kunden entwickeln. Ziel ist es, die unterschiedlichen Kundeneinstellungen zu verstehen und für das Unternehmen in optimaler Weise auszuschöpfen.

Mehr Zufriedenheit erreichen

Wenn die bedeutsamsten Erwartungen Ihrer Kunden identifiziert werden können, entsteht ein erfolgreiches Handlungsmuster mit hohem Nutzwert für Ihr Unternehmen. Die ganzheitliche Betrachtung eines auf Kundennutzen ausgerichteten Dialogs sieht *boloria* als einen wesentlichen Beitrag an, hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Mehrdimensional denken

boloria bietet ganzheitliche und kundenorientierte Beratung im Dialog- und Relationship Marketing, um die wahren Kundenbedürfnisse zu erkennen und für Ihr Unternehmen sowohl strategisch als auch operativ zu nutzen. Zum Einsatz kommt hierbei ein mehrdimensionaler Beratungsansatz, der alle Parameter und Erfolgsfaktoren wert(e)orientierter Kundenbeziehungen systematisch erfasst und zu einem zielgerichteten Handlungsmodell zusammenführt.

boloria besitzt die Fähigkeit, strategische Beratung mit analytischem, kreativem und vernetztem Denken zu verbinden. Jedes Beratungsmandat wird als eine persönliche Verpflichtung angesehen, die bestmögliche Lösung für Ihr Unternehmen zu erreichen. Das Ausschöpfen bestehender Synergien und Potenziale im Marketing und Vertrieb ist Motivation und Aufgabe zugleich, vorhandene Performance-Potentiale auszuschöpfen.

Mehrwertorientiert handeln

boloria handelt sowohl aus Ihrer Unternehmens- als auch aus Kundensicht, um eine exzellente Dienstleistung zu erbringen. Für die ziel- und bedarfsorientierte Umsetzung wird auf Wunsch ein erfahrenes Kompetenzteam aus einzelnen Spezialisten und kleinen Spezialagenturen zusammen gestellt. Durch die individuelle Kombination exzellentem Fachwissen werden so optimale Projektergebnisse erzielt.

Leistungsdimensionen auf einen Blick



Wertorientierung als Maxime

Erfolgreiches Marketing heißt zukünftig, wertorientiert, hoch differenziert und direkt mit Kunden zu kommunizieren. Bedürfnisorientiertes Handeln und vermitteln echter Mehrwerte stehen absolut im Vordergrund.