



market research

# CUSTOMER JOURNEY ANALYSE

Strategische Analysen zum kaufvorbereitenden Verbraucherverhalten

Der moderne Verbraucher nutzt zumeist, bevor er ein Produkt kauft, eine Filiale besucht oder sich mehr noch für eine Marke entscheidet, eine Reihe von medialen Informationsquellen.

Das Wissen, welche Touchpoints der Kunde auf seiner Reise zum Produktkauf nutzt, wird zum strategischen Wettbewerbsvorteil.

MEHR KUNDENNÄHE DURCH OPTIMIERUNG  
DES CUSTOMER TOUCHPOINT MANAGERMENTS

DER WEG IST DAS ZIEL



## Das IWD liefert strategische Analysen zum kaufvorbereitenden Verbraucherverhalten:

- Kanalübergreifende Customer Journey Analyse
- Analyse von Denk- und Handlungsvorgängen in der Kaufvorbereitung
- Customer Barometer über Web- und App Suchverhalten
- Customer Journey Maps unter Berücksichtigung von Zielen, Emotionen und Touchpoints
- Ermittlung von Kaufentscheidungsfaktoren



## DAS INTELLIGENTE ONLINEBEFRAGUNGSTOOL – EINFACH, SCHNELL UND KOSTENGÜNSTIG

