

Wir sprechen mit Ihren Kunden

Und Sie erfahren:

- Wie zufrieden sie mit Ihren Produkten, Dienstleistungen und Services sind
- Was sie stört oder gar ärgert
- Fühlen sie sich gut betreut
- Denken einige daran, den Anbieter (also Sie) zu wechseln -----Oder
- **Wäre er bereit, mit uns/Ihnen über neue innovative Entwicklungen zu sprechen???**

Wenn ja, super!

Nun haben Sie die Möglichkeit:

- Ideen zu sammeln
- Kreativ zu sein
- Innovative Produkte zu entwickeln
- Neue Dienstleistungen und Services anzubieten
- Zu wachsen
- Mehr Geld zu verdienen
- Beruhigt in die Zukunft zu schauen

Innovation oder Stillstand?

Bitte vereinbaren Sie einen Termin mit uns, damit wir über Ihre geplanten Aktionen und Vorstellungen sprechen können.

Sie erreichen uns täglich unter der Telefonnummer:

04627 18 56 43
Mobil: 0172 411 05 25

oder per Email:

info@icodama.com

icodama GmbH

Die icodama GmbH wurde im August 2004 in Kiel gegründet.
Das Büro befand sich bis Dezember 2012 im KITZ, dem Kieler Innovations- und Technologiezentrum.
Zum Jahreswechsel 2012/2013 zog die icodama GmbH in eigene Räume nach Börm.

Börm ist eine kleine Gemeinde im Kreis Schleswig-Flensburg am Börmerkoog gelegen.
Es liegt in der Nähe des Storchenortes Bergenhusen, das jedes Jahr viele Touristen anlockt, die die unzähligen Störche auf den Nestern und in der Ebene des Koogs betrachten wollen.



Gesellschafterin und Geschäftsführerin ist Frau Christa Peters.

**Ich freue mich auf Sie
und Ihre Kunden!**

Freundliche Grüße

Christa Peters



Mit bestehenden Kunden

- **Neue Aufträge generieren**
- **Innovative Ideen erhalten**
- **Serviceleistungen verbessern**
- **Neue Dienstleistungen ermitteln**
- **Neue Produkte entwickeln**
- **Mehr Umsatz machen**

icodama GmbH

Vierhäuser 6

24863 Börm

Telefon: 04627 18 56 43

E-Mail: info@icodama.com
www.icodama.com

Die Situation

In umkämpften Märkten mit vergleichbaren Produkten und Dienstleistungen werden neue Aufträge oft nur über den Preis generiert. Aber häufig fehlt es auch an wirklicher Aufmerksamkeit für das Anliegen des Kunden.

„Wenn ich als Unternehmer/in nichts tue, wird sich auch nichts zum Besseren verändern“.

Ihre Aufgabe ist es,

- Weitere Marktnischen zu besetzen
- Neue Zielgruppen zu erschließen
- Innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln

Sie können Ihre Denkmuster nicht ändern und finden Ideen eher durch Zufall, Nachahmung oder leider schon bei der Konkurrenz?

Ihre Rolle in einem engen Markt/ in einem Meer der ewig Gleichen – wird zunehmend darin bestehen, Ihre Kunden mit Wünschen zu konfrontieren/ sie an Orte zu führen, von deren Existenz sie noch gar nichts wussten!

Die icodama unterstützt Unternehmen seit 2004 bei der Kundengewinnung und Kundenpflege.

Was können wir für Sie tun?

Ein Weg wäre z. B.: Wir rufen Ihre Kunden an, sprechen mit ihnen über Ihr Unternehmen und finden so heraus, ob weitere Aufträge folgen könnten, welche weiteren Dienstleistungen und Services interessant wären und ob es Ideen für neue Produkte gibt.

Neue Ideen, neue Produkte

Fehlende Kundenorientierung birgt Gefahren:

- Der Kunde wandert ab
- Die Produkte sind veraltet
- Die Dienstleistungen nicht akzeptabel
- Das Image negativ

Das kann das Ende bedeuten!

Seien Sie mutig und beziehen Sie Ihre Kunden schon früh in neue Entwicklungen mit ein!

Viele technische Neuheiten werden mit überladenen Funktionen ausgestattet, die verwirren und keinen Nutzen bringen. Erst bei der Vermarktung stellt sich dann heraus, sie finden keinen Absatz.

Fragen:

- Welche Kundenbedürfnisse möchten Sie in Zukunft ansprechen?
- Werden Kundenprobleme gelöst?
- Worin besteht der Wettbewerbsvorteil?
- Sind alle technischen Funktionen sinnvoll?
- Was wird mit der Innovation einzigartig?

Mit den Antworten dieser Fragen können Sie in eine Zukunft starten, die Ihrem Unternehmen Wettbewerbsvorteile verschafft.

Lassen Sie uns über die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit sprechen. In diesem Gespräch können wir uns kennenlernen und über Ihre Wünsche sprechen. Wir bringen unsere Erfahrungen ein, die wir bei Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen sammeln konnten

Nutzen Sie Ihre bestehenden Kundenkontakte für mehr Umsatz und für neue Ideen

In dem Sie:

- Kunden mit Ihren Dienstleistungen/Produkten begeistern
- Vorsprung durch neue Services schaffen
- Kundenbindung erreichen
- Wettbewerbsvorteile erarbeiten

Passen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen den spezifischen Bedürfnissen Ihrer Kunden an.

Innovative Ideen entwickeln

Wie kann das gehen?

Wann haben Sie das letzte Mal mit Ihrem Kunden gesprochen?
Sie können sich nicht erinnern?

Bedenken Sie: Alles, was Ihre Beziehung zu einem Kunden festigt, erhöht die Umsätze, die Sie mit ihm erzielen.

Kunden, das sind Freunde fürs Leben!

Wie also können Sie innovative Ideen für mehr Umsatz entwickeln?

In dem Sie mit Ihren Kunden sprechen. Ach ja, Sie haben ja keine Zeit.

Dann machen wir das für Sie!