

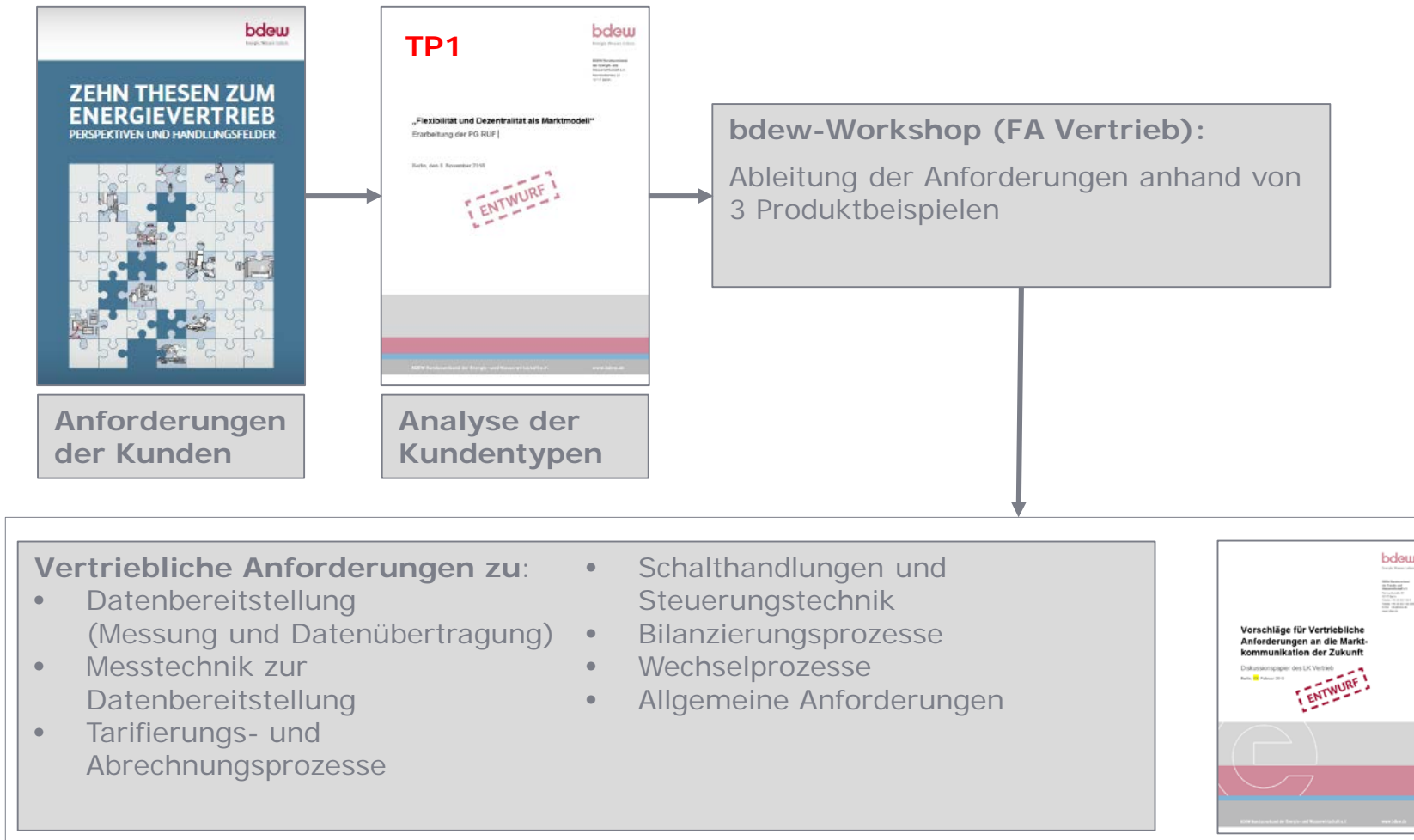
Der Kunde von morgen – Was brauchen wir in der Marktkommunikation

Dieter Ploch
Treffpunkt Netze 2019



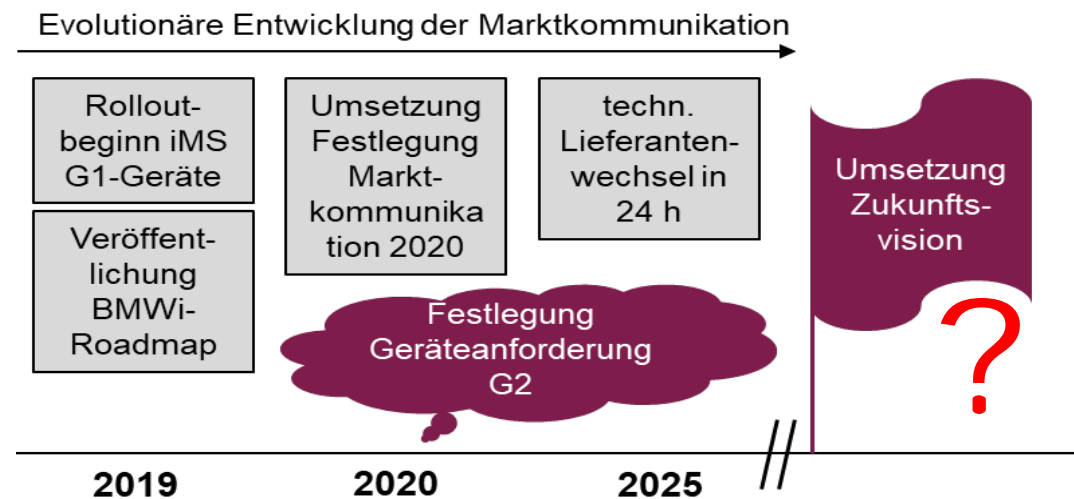
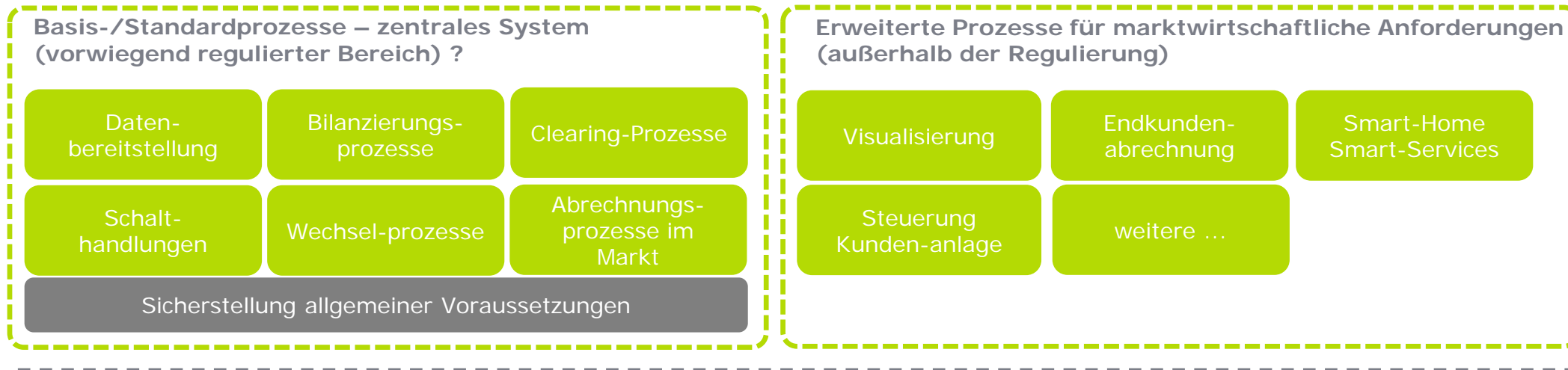
eprimo
der energiediscounter
MEHR KUNDE. WENIGER KOSTEN.

Vertriebliche Anforderungen Entwicklung



Vertriebliche Anforderungen

Prozesskategorisierung und Zeithorizont



Vertriebliche Anforderungen

Thesen

- In einer digitalen Welt wird der Kunde immer weniger Verständnis für Schwierigkeiten beim Zusammenspiel der Marktakteure haben.
- Effiziente Prozessabläufe werden ein immer wichtigerer Wettbewerbsfaktor.
- Zunehmend komplexere Marktkommunikation muss schnell und reibungslos im Hintergrund ablaufen.
- Die Weiterentwicklung der Marktkommunikation kann nur in Abstimmung mit der Nutzbarkeit notwendiger (mess)technischer Funktionen erfolgen.

IMPRESSUM



BDEW-Fachkongress Treffpunkt Netze 2019

26. und 27. März 2019 in Berlin

www.treffpunkt-netze.de

Veranstalter und Herausgeber

EW Medien und Kongresse GmbH

Reinhardtstr. 32

10117 Berlin

www.ew-online.de

März 2019

Copyright:

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt vor allem für Vervielfältigungen in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrokopie oder ein anderes Verfahren), Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.