

Überprüfen Sie Ihre Marketingstrategie mit den

8 Stufen des Vertrauens

Vertrauen ist zur Leitwährung im modernen Marketing geworden. Denn die Konsumenten stellen die Frage nach echtem Nutzen immer eindringlicher. Der Kunde sieht sich als gleichberechtigter Partner, der einer Marke Ehrlichkeit und Transparenz abfordert. Zahlreiche Shitstorms in sozialen Netzwerken verdeutlichen, dass der Wunsch nach einer neuen Offenheit keineswegs ein

kurzfristiges Phänomen ist. Nur wenn die Vertrauensbilanz stimmt, sind die Kunden zur Treue bereit.

Doch wie können Unternehmen Vertrauen schaffen, und wie viel ist schon vorhanden? Testen Sie Ihre Marketingaktivitäten mit den folgenden acht Stufen des Vertrauensmarketing und überprüfen Sie, wie Ihr Unternehmen Vertrauen schaffen kann.

Stufe 1



Autoritätsvertrauen: „Helden der Marke“

Ausstrahlung: Unser Unternehmen oder unsere Marke stellt Vertrauen über Autorität her. Einzelne Personen bzw. unsere Traditionen sind sichtbar und stehen für Qualität.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 2



Transparenzvertrauen: „Der Backstage-Pass“ für Kunden

Einladung ins Innere: Unser Unternehmen hat seine Türen geöffnet. Wir stellen Vertrauen dadurch her, dass wir unseren Kunden Einblicke in unser Innenleben gewähren – oder sie sogar daran teilhaben lassen, was sich hinter den Kulissen abspielt.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 3



Interaktionsvertrauen: „Realer Kontakt als Erlebnis“

Reale Kontaktflächen: Ob Flagship Store oder Service Point: Unser Unternehmen bietet Marken zum Anfassen. Unsere Brands sind durch Interaktion direkt spürbar und erlebbar.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 4



Gemeinschaftsvertrauen: „Die Wärme des Wir“

Gastgeberfunktion: Unser Unternehmen bringt Menschen über die Marke zusammen und erzeugt auf diese Weise Vertrauen. Wir ermöglichen Kommunikation und Austausch von Kunden untereinander.

Diese Strategie verfolgen wir bereits

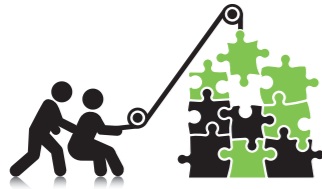


Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 5



Unterstützungsvertrauen: „Empathie für den Alltag“

Resonanzräume: Was brauchen meine Kunden? Unser Unternehmen baut Vertrauen darüber auf, dass wir die Alltagsbedürfnisse unserer Kunden kennen und ihnen helfen, sie zu befriedigen.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 6



Präsentationsvertrauen: „Bühnen für das Ego“

Auftritt: Unsere Marke überlässt die Bühne den Kunden. Und zwar besonders gern denjenigen, die in ihren Communities als Knotenpunkte für Kommunikation dienen und Multiplikatorfunktion haben.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 7



Beziehungsvertrauen: „Social Enabling: Bindung stärken“

Beziehungskatalysator: Unsere Marken sind ein sozialer Enabler. Wir ermöglichen Beziehungen und schaffen Zugehörigkeit. Die durch unsere Plattformen erzeugte Verbundenheit ist unser USP.

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Stufe 8



Sinnstiftungsvertrauen: „Gemeinsam die Welt retten“

Gemeinsam gestalten: Unsere Marken ermöglichen, mit vereinter Kraft aktiv zu werden. Zusammen mit unseren Kunden leisten wir einen Beitrag, um die Welt zu beeinflussen und zu verändern

Diese Strategie verfolgen wir bereits



Diese Strategie bietet Potenzial, um neues/zusätzliches Vertrauen zu gewinnen



Um diese Strategie umzusetzen, muss Folgendes unternommen werden:

Next Steps:
