Grip op de klant

15-11-2013 13:08

Meten is weten. Sterker nog: je kunt grip krijgenop de klant als je inzicht krijgt in het traject dat deklant doorloopt vóórdat hij aan de kassa afrekent,de zgn. purchasejourney. GfK geeft een kijkje indie interessante tijd voorafgaand aan de aankoop.

Marc Nelissen