

Wenn die Raupen wüs-
ten, was einmal sein wird,
wenn sie erst Schmetter-
linge sind, sie würden ganz
anders leben: froher, zuver-
sichtlicher und hoffnungsvoller.

Der Schmetterling ist das Sym-
bol der Verwandlung. Das Leben
endet nicht, es wird verändert.
(Heinrich Böll)



Stand 04.09 © boloria 2004 - 2009

boloria — kundendialog mit dimension!
conception | consulting | management

Büro Köln
Niehler Damm 233
D-50735 Köln

Telefon: +49 221 93 89 253
Telefax: +49 221 93 89 254
Mobil: +49 173 40 18 021

Büro Freiburg
Heidenweg 7a
D-79280 Au im Breisgau

Telefon: +49 761 42 96 197
Telefax: +49 761 42 96 197

info@boloria.eu
www.boloria.eu



Kundendialog
mit Dimension!




boloria
conception consulting management



Ihr Ansprechpartner

Manfred Michèl Heros

Freiberuflicher Marketingberater

mit mehr als 15 Jahren Marketing-

erfahrung und -verantwortung

auf Unternehmens- und Agenturseite.

Stationen u.a. bei OgilvyOne worldwide

und der Generali Group.



Mehrdimensional zum Erfolg

Mehr Werte schaffen

Die aktuelle Wirtschaftslage und die damit verbundene Wertediskussion verlangen nach neuen Lösungen in der Entwicklung und Vertiefung von profitablen Kundenbeziehungen. Das moderne Marketing benötigt daher eine neue markt- und kundenorientierte Strategie zur nachhaltigen Wertschöpfung des Unternehmens.

Im Fokus steht hierbei, Ihre eigenen markt- und kundenrelevanten Kernkompetenzen gezielt auf die Steigerung der Kundenzufriedenheit und des Kundenwerts auszurichten. Mit Hilfe eines ganzheitlich angelegten Relationship-Prozesses versetzen Sie sich in die Lage, analytisch und präzise die Bedürfnisse, Erwartungen und Verhaltensmuster Ihrer Kunden zu identifizieren. Dieses Wissen sollten Sie für alle Unternehmensbereiche nutzbar machen und die Grundlage für ein wertorientiertes Kundenbeziehungsmanagement schaffen.

Mehr Zufriedenheit erreichen

Wenn die bedeutsamsten Erwartungen Ihrer Kunden identifiziert werden können, entsteht ein erfolgreiches Handlungsmuster mit hohem Nutzwert für Ihr Unternehmen. Die ganzheitliche Betrachtung eines auf Kundennutzen ausgerichteten Dialogs sieht *boloria* dabei als einen wesentlichen Beitrag an, eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Mehrdimensional denken

Die Kernkompetenz von *boloria* ist das strategische Dialogmarketing mit Fokus auf die nachhaltige Kundenorientierung — für ein wertschöpfendes Handeln auf allen Ebenen des Kundendialogs. Zum Einsatz kommt hierbei ein mehrdimensionaler Beratungsansatz, der alle Parameter und Erfolgsfaktoren wert(e)orientierter Kundenbeziehungen systematisch erfasst und zu einem zielgerichteten Handlungsmodell zusammenführt.

boloria bietet die Fähigkeit, strategische Beratung mit analytischem, kreativem und vernetztem Denken zu verbinden. Jedes Beratungsmandat wird als eine persönliche Verpflichtung angesehen, die bestmögliche Lösung für Ihr Unternehmen zu erreichen. Das Ausschöpfen bestehender Synergien und Potenziale im Marketing und Vertrieb ist Motivation und Aufgabe zugleich, vorhandene Performance-Potentiale auszuschöpfen.

Mehrwertorientiert handeln

boloria handelt sowohl aus Ihrer Unternehmens- als auch aus Kundensicht, um eine exzellente Dienstleistung zu erbringen. Für die ziel- und bedarfsorientierte Umsetzung wird auf Wunsch ein erfahrenes Kompetenzteam aus einzelnen Spezialisten und kleinen Spezialagenturen zusammen gestellt. Durch die individuelle Kombination exzellentem Fachwissen werden so optimale Projektergebnisse erzielt.

Leistungsdimensionen auf einen Blick



Philosophie auf den Punkt

Erfolgreiches Marketing heißt zukünftig, wertorientiert, hoch differenziert und direkt mit Kunden zu kommunizieren. Bedürfnisorientiertes Handeln und Vermitteln echter Mehrwerte stehen absolut im Vordergrund.