

Berufsstand Ernährungsberater/in SVDE: Wie können wir uns besser positionieren?

Nina Prochazka, Beraterin, B'VM AG

Dieses Referat beleuchtet die Bedeutung der Kundenerfahrung in der Positionierung des Berufsstands Ernährungsberater/in und geht gemeinsam mit den Teilnehmenden auf Fragen ein, wie diese optimal gestaltet werden kann.

Eine solide Qualifikation allein reicht nicht aus, um dich bei deiner Zielgruppe zu positionieren. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Kundenerfahrung. Diese umfasst alle Interaktionen und Berührungspunkte mit deinen Kunden. Als Ernährungsberater/in solltest du folgende Fragen berücksichtigen, um dich auf deine Kunden zu fokussieren:

1. Individuelle Bedürfnisse: Wie gehst du auf die individuellen Bedürfnisse deiner Kunden ein?
2. Feedback sammeln: Welche Mechanismen nutzt du, um Feedback von deinen Kunden zu erhalten?
3. Empfehlungen anpassen: Wie passt du deine Empfehlungen an die Lebensumstände deiner Kunden an?
4. Langfristige Beziehungen aufbauen: Welche Massnahmen ergreifst du, um eine langfristige Beziehung zu deinen Kunden zu etablieren?
5. Klare Kommunikation: Wie kommunizierst du klar und verständlich mit deinen Kunden, und welche Kanäle bietest du ihnen zur Kommunikation?
6. Unterstützung bei der Umsetzung: Wie hilfst du deinen Kunden bei der Umsetzung deiner Empfehlungen?

Die richtige Gestaltung der Kundenerfahrung kann den Berufsstand der Ernährungsberater/innen nachhaltig stärken und dich erfolgreich positionieren.