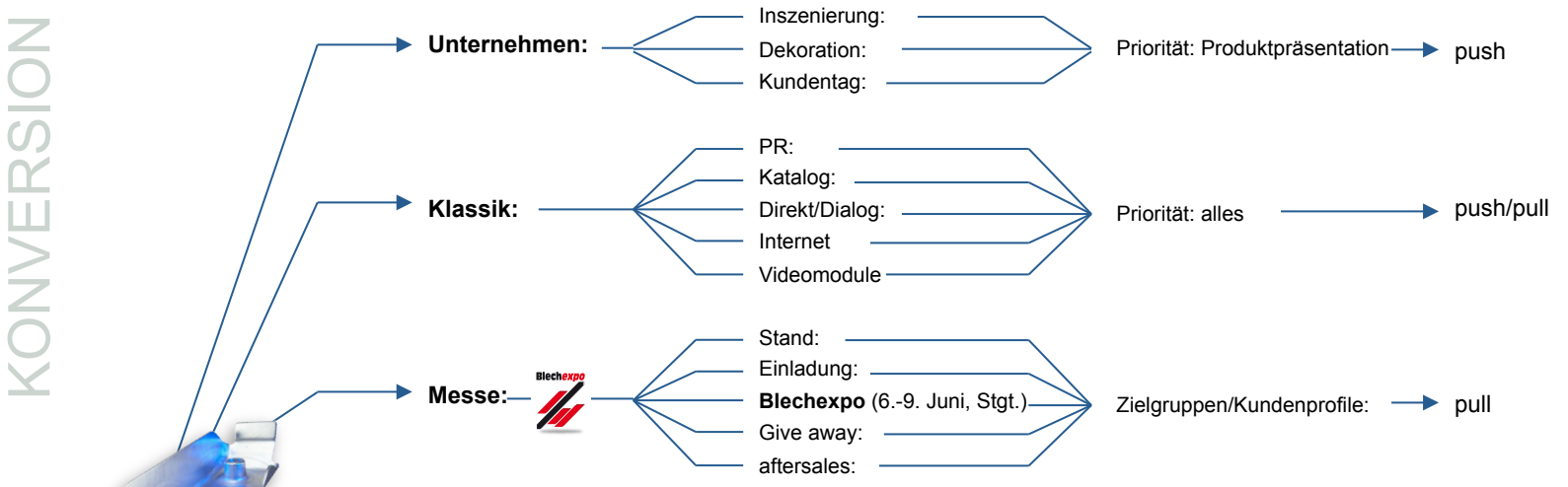


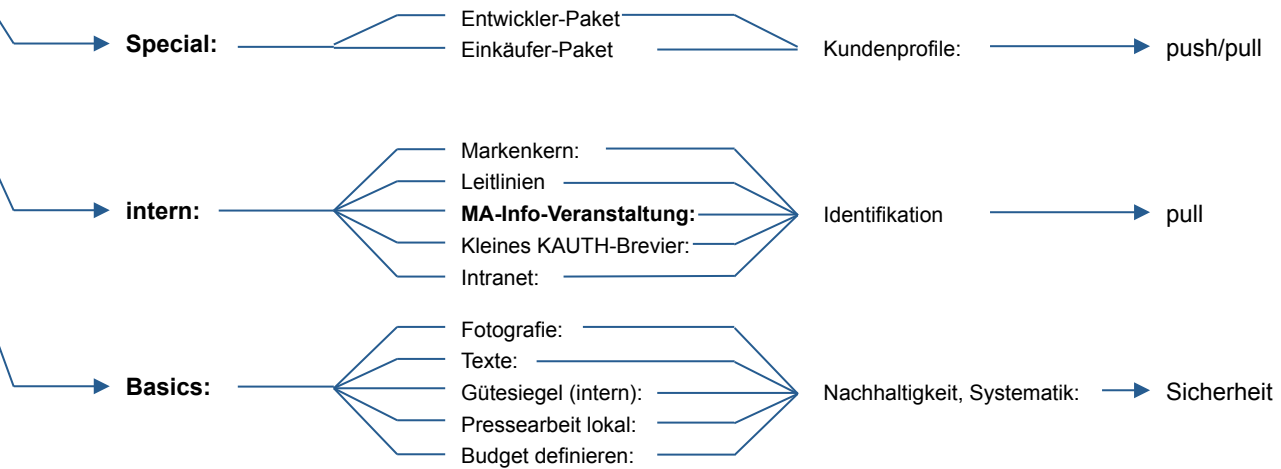
KONVERSION



strategische Kernbotschaft 1: **KAUTH ist der bessere Lieferant weil er seinen Kunden qualitative Vorteile bringt.**

strategische Kernbotschaft 2: **KAUTH ist emotional der bessere Lieferant, deshalb darf er auch rational etwas teurer sein.**

strategische Kernbotschaft 3: **KAUTH ist innovativer, kreativer als andere und bietet dadurch Mehrwert.**



Customer impact

Customer Experience Management