

Aandacht

Aandacht is schaars geworden. Hoe verdien je aandacht voor jouw dienstverlening in de

AANDACHT

aandachtseconomie? En hoe verspeel je hem weer? Enkele inzichten op een rij.

Adfiz

72%

van de Nederlanders verwacht dat het voor bedrijven steeds belangrijker wordt om **oprechte aandacht** te geven aan hun klanten

MEER OF MINDER AANDACHT VAN FINANCIËLE DIENSTVERLENER

Belangrijkste redenen waarom mensen meer of minder aandacht willen van hun financiële dienstverlener:



TOP 5 ERGERNISSEN BIJ AANDACHT

ERGERNISSEN



5 DOMINANTE FACTOREN IN HET KRIJGEN VAN AANDACHT



LUISTEREN BELANGRIJKER DAN MEEDENKEN

Ik verwacht van organisaties dat ze goed naar mij luisteren bij vragen en/of klachten



Echte aandacht is dat een organisatie meedenkt



Ik vind dat ik meer echte aandacht hoor te ontvangen



CONCURRENTIE OM AANDACHT

Gebruikers pakken hun telefoon gemiddeld **1500 keer** per week

Bezoeker van een gemiddelde webpagina leest **maximaal 28%** van de tekst

Gemiddeld sitebezoek duurt minder dan **1 minuut**, vaak na **10-20 seconden** wegklikken

Aandachtspan in 2000 **12 sec**
In 2015 nog maar **8,25 sec**

kantoormedewerker besteedt **6,3 uur** per dag aan checken van email (op kantoor en thuis)