

Ertu ánægð(ur)?

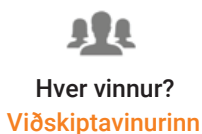


Að kanna hug viðskiptavinar eftir X marga daga getur búið til mikla tryggð viðskiptavinar við vörumerki þitt. Sú staðreynd að innan við 1% íslenskra fyrirtækja kanna hug viðskiptavinar sinna eftir að kaup á vöru eða þjónustu eiga sér stað opna mikil tækifæri fyrir snjalla kaupmenn. Viðskiptavinir munu meta það mikils ef þú sýnir að þú hafir einlægan áhuga á ánægju þeirra eftir að X dagar hafa liðið. Með þessu getur þú náð mikilli aðgreiningu og aukið líkur á framtíðarviðskiptum.

Hvernig?



Settu niður plan um þá vöruflokka sem þú vilt þakka fyrir eftir X marga daga. Þetta þurfa ekki að vera margir vöruflokkar í byrjun og ágætt að byrja á einum eða tveimur. Þegar það er klárt skaltu skrifa þakkartexta í takti við karakter vörumerkisins. Þegar þetta er tilbúið ferðu í **Verkefni** og stofnar nýjan feril. Inni í ferlinum stillir þú þá seinkun sem þú vilt að ferillinn vinni eftir. Að lokum þarftu að ákveða hvernig þú ræsir út ferilinn en það er hægt að gera með almennum hætti inni í Zenter, með skráningarsíðu eða með Zenter appinu.



Að lokum skaltu hugsa um hvort það sé viðeigandi að verðlauna viðskiptavininn með óvæntum glaðningi í framhaldi af þessum ferli. Til dæmis gætir þú látið annan feril ræsast út 5 dögum eftir að þeir sem eru mjög ánægðir hafa svarað. Þannig getur þú heillar nýja viðskiptavina og stóraukið tryggð þeirra. **Það elska allir óvænta ánægju!**

Af hverju?

Að heilla nýja viðskiptavini með auðmjúkum **TAKK** tölvupósti leiðir af sér aukna tryggð og getur auðveldlega opnað fyrir framtíðarviðskiptum.



Markaðurinn er föst stærð og á meðan samkeppnisaðilar þínir þakka ekki sínum viðskiptavinum fyrir með fastri eftirfylgni þá situr þú ein(n) að þessari aðgreiningu. Það er ekki eftir neinu að bíða með þessa hugmynd!

Hvað þarf ég að kunna?

- Stofna feril
- Kunna að búa til seinkun
- Kunna helstu leiðirnar að ræsa feril
- Lesa úr skýrslum