

# Takk fyrir póstur



Að segja **TAKK** er atriði sem langflest íslensk fyrirtæki klikka á og þessi hugmynd gengur út á að hjálpa þér að aðgreina þig frá þeim hópi.

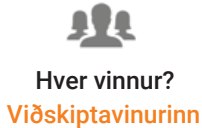
Það eru margar leiðir til að segja takk með Zenter ferlum og er hægt að ræsa slíkan feril með kerfinu sjálfu, skráningarsíðu eða Zenter appinu (sjá hugmynd 75 um Zenter appið sem er væntanlegt).

Hvaða leið sem þú ferð þá skaltu reyna að þakka nýjum viðskiptavinum fyrir á þinn hátt og vera alltaf í “karakter” vörumerkisins.



## Hvernig?

Þú byrjar að stofna tölvupóstsferil undir verkefnum og setur saman skemmtilegan texta sem þakkar fyrir nýliðinn viðskipti. Reyndu að búa til texta sem tengist viðskiptunum og mundu að þú getur gert eins margar ferla og þú vilt. Í þessum texta skaltu reyna að koma fyrir óvæntri ánægju eða hagnýtum upplýsingum inn á milli þess sem þú segir viðkomandi aðila hvers mikils þú metur viðskiptin. Auðmjúkt takk er alltaf vel þegið og sýnir að það er fólk með tilfinningar á bakvið vörumerki þitt. Í leiðinni getur þú svo boðið upp á viðbragðshnapp sem fólk getur notað til að hafa samband ef eitthvað er ekki í lagi með vöruna eða þjónustuna.



Mundu að flestir Íslendingar eiga mörg hundruð vini á samfélagsmiðlum og þú vilt ekki að vandamálið rati þangað áður en þú getur haft tækifæri til þess að laga málið.

## Af hverju?

Þú eykur tryggð viðskiptavina þinna við fyrirtækið og vörumerki þitt og getur byggt á því framtíðarviðskipti sem samkeppnisaðilar þínir missa af þar sem þeir eru ekki vakandi fyrir þessum möguleika!



## Hvað þarf ég að kunna?

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