

INFO SLIDE

Customer Retention

Få en større forståelse for dine medlemmers adfærd, og tag de rigtige beslutninger på det rigtige tidspunkt. Med *Customer Retention* kan du minimere frafaldsraten og styrke relationen til dine medlemmer.

HANDLINGER BASERET PÅ ADFÆRD

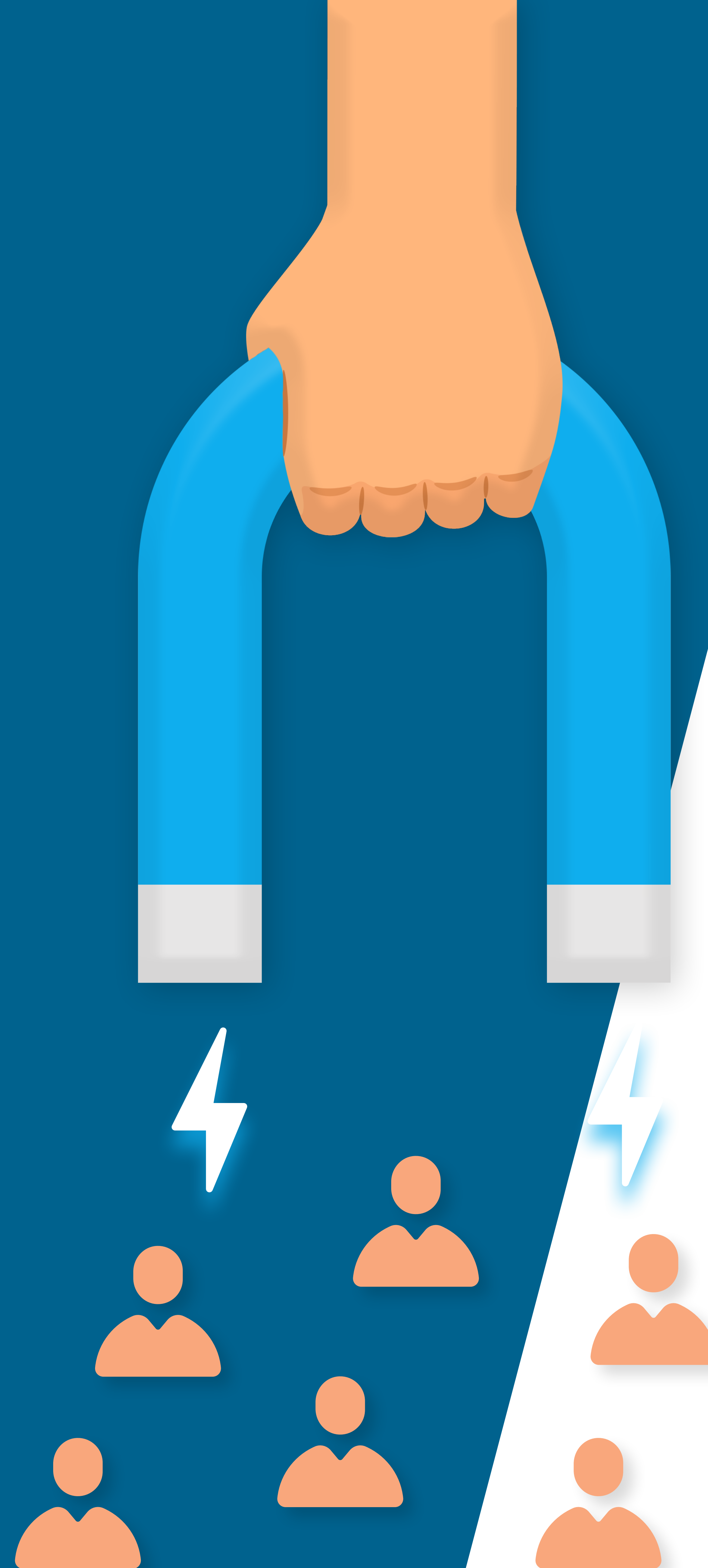
Opret automatiske handlinger, når medlemmers adfærdsmønstre opdares – f.eks. ingen besøg i X antal dage, medlemskabet er ved at udløbe, træning i X dage i træk osv. Både positiv og negativ adfærd kan identificeres og bruges.

Når et adfærdsmønster er blevet opdaget, kan du aktivere en kommunikationsproces for at påvirke deres adfærd fremadrettet.

AUTOMATISER OG EROBR

Brug Customer Retention til at automatisere processer, der omvender passive medlemmer på kanten af frafald til aktive medlemmer, der interagerer med din forretning.

Ved at oprette få automatiserede trin kan du sætte dine frafaldsinitiativer på autopilot, hvilket påvirker din bundlinje direkte.



MINIMER FRAFALD OG FORBEDR KUNDEREJSEN

Customer Retention indeholder tre lette trin:

- 1. Identificer et segment** baseret på adfærd. Vælg mellem flere prædefinerede parametre, så dine segmenter kun er et par klik væk.

Eksempler på parametre:

- ✓ Værdikort
- ✓ Aktive medlemmer
- ✓ Besøg
- ✓ Resterende dage af et medlemskab, der ikke fornyes af sig selv
- ✓ Gruppeaktiviteter
- ✓ Servicebookinger

- 2. Opret en handling**, der udløses, når en adfærd identificeres. Vælg mellem sms, e-mail, e-mail via MailChimp og intern handling (få f.eks. en medarbejder til at ringe medlemmet op).

- 3. Følg op på handlingen** ved at sætte mål for succes, f.eks. at besøge centret igen. Brug målene til let at spore dine resultater og få indsigt i, hvordan frafaldet bliver mindre, og hvordan kunderejsen er blevet forbedret.

Grib muligheden og kontakt os i dag.
Seize the opportunity, and get in touch today.

Kontakt os