

INFO SLIDE

Customer Retention

Få en bedre forståelse av atferden til medlemsbasen din, og ta riktige tiltak til rett tid. Med *Customer Retention*, kan du minimere kundefrafallsraten og styrke forholdet til medlemmene dine.

HANDLINGER BASERT PÅ ATFERD

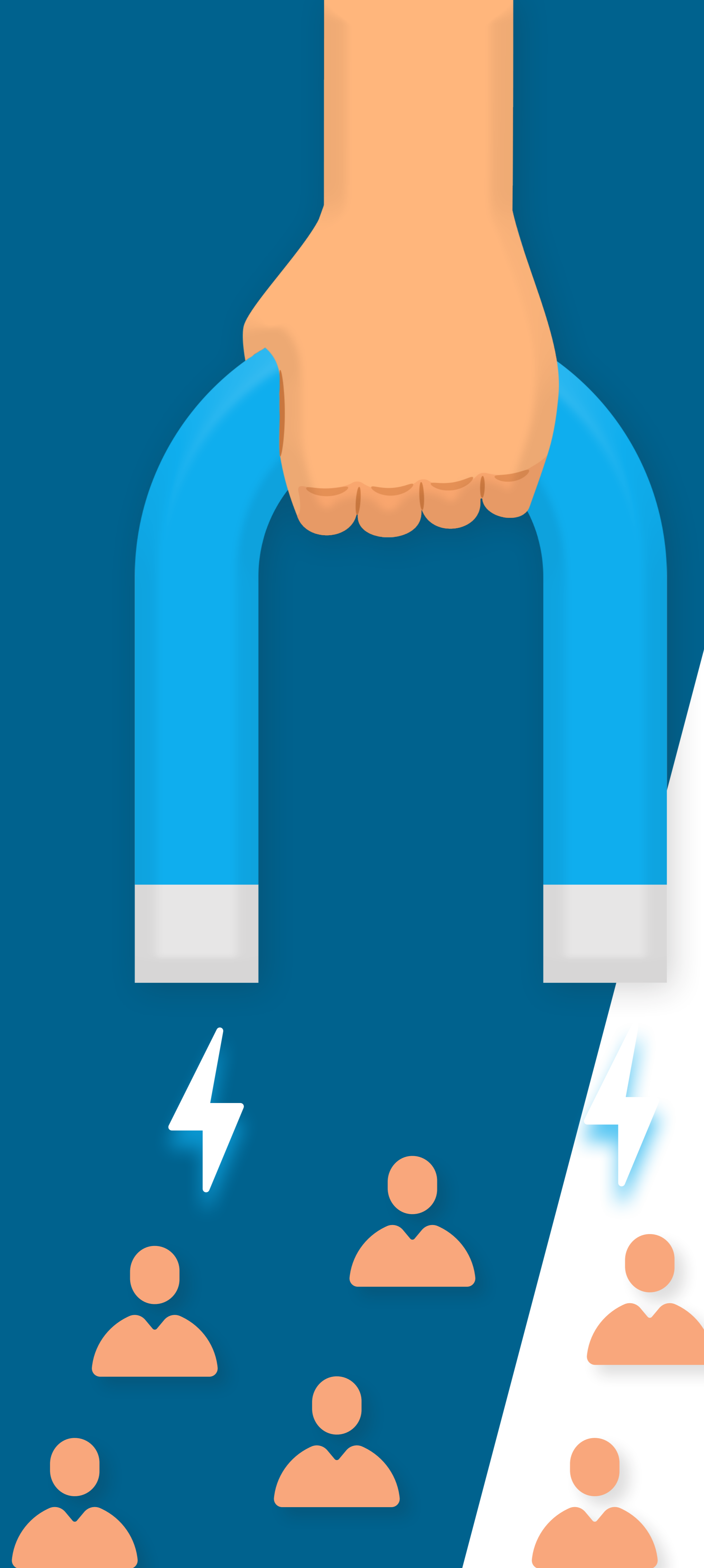
Sett opp automatiske handlinger når visse atferdsmønstre hos medlemmene dine blir oppdaget – f.eks. ingen besøk på X dager, medlemskapet er i ferd med å utløpe, trener X dager på rad, osv. Både positiv og negativ atferd kan identifiseres og utnyttes.

Når en atferd er oppdaget, kan du utføre en kommunikasjonshandling for å påvirke deres fremtidige atferd.

AUTOMATISER OG EROBRE

Benytt kundebevaring til å automatisere prosesser som tar medlemmene fra å være passive og på kanten til å falle i fra, til å bli aktive og engasjere seg i virksomheten din.

Ved å sette opp noen få automatiserte trinn, kan du sette dine initiativer for å minimere kundefrafallsraten på autopilot – og få en direkte effekt på bunnlinjen.



MINIMER KUNDEFRAFALLSRATEN OG FORBEDRE KUNDEREISEN

Kundebevaring består av tre enkle trinn:

- 1. Identifiser et segment** basert på atferd. Velg mellom flere forhåndsdefinerte parametere – gjør slik at segmentene bare er noen få klikk unna.

Eksempler på parametere:

- ✓ Verdikort
- ✓ Gyldige medlemskap
- ✓ Besøk
- ✓ Dager igjen av et medlemskap som ikke vil fornye seg selv
- ✓ Gruppeaktiviteter
- ✓ Tjenestebestillinger

- 2. Sett opp en handling** som skal utløses når en atferd oppdages. Velg mellom SMS, e-post, e-post via MailChimp og interne gjøremål (f.eks. la en ansatt ringe medlemmet).

- 3. Følg opp handlingen** ved å sette mål for suksess – f.eks. besøke senteret igjen. Bruk målene for enkelt å spore resultatene dine, og få tydelig innsikt i hvordan kundefrafallsraten minimeres og hvordan kundereisen har blitt forbedret.

Grip muligheten og ta kontakt i dag.

Ta kontakt