

INFO SLIDE

Customer Retention

Få en bättre förståelse för medlemsunderlagets beteende och vidta rätt åtgärder i rätt tid. Med **Customer Retention kan ni minska kundbortfallet och stärka relationen med era medlemmar.**

ÅTGÄRDER BASERADE PÅ BETEENDEN

Ställ in automatiska åtgärder när vissa beteenden från era medlemmar registreras – t.ex. inga besök på X antal dagar, medlemskapet kommer löpa ut, tränat X antal dagar i rad o.s.v. Både positiva och negativa beteenden kan identifieras och användas.

När ett beteende registrerats kan ni vidta en kommunikativ åtgärd för att påverka deras framtida beteende.

AUTOMATISERA OCH LYCKAS

Utnyttja Kundvård för att automatisera processer som leder era medlemmar från att vara passiva och på vippen till kundbortfall till att vara aktiva och engagerade i er verksamhet.

Genom att ställa in några automatiska steg kan ni ställa in era initiativ för att minska kundbortfall på autopilot – med en direkt effekt på ert slutresultat.



MINSKA KUNDBORTFALLET OCH FÖRBÄTTRA KUNDRESAN

Kundvård omfattar 3 enkla steg:

- 1. Identifiera ett segment** baserat på beteende. Välj bland flera förinställda parametrar och skapa era segment på bara några klick.

Exempel på parametrar:

- ✓ Värdekort
- ✓ Giltiga medlemskap
- ✓ Besök
- ✓ Dagar kvar av ett medlemskap som inte förnyas av sig självt
- ✓ Gruppaktiviteter
- ✓ Tjänstebokningar



- 2. Ställ in en åtgärd** som sätts in när ett beteende registreras. Välj bland sms, mejl, mejl via MailChimp och internt att göra (t.ex. låta en medarbetare ringa upp medlemmen).

- 3. Följ upp åtgärden** genom att ställa upp mål för att lyckas – t.ex. att anläggningen besöks igen. Använd målen för att enkelt följa era resultat och få tydliga insikter om hur kundbortfall minskas och hur kundresan har förbättrats.

Passa på – kontakta oss idag.
Seize the opportunity, and get in touch today.

Kontakta oss

