

Fra kunde til fan



Styrk din forretning med DBR loyalitetsprogram

- Fasthold flere kunder
- Få flere anbefalinger
- Gør det billigere at få nye kunder
- Få mere engagerede medarbejdere
- Få indblik i kunders oplevelse af fagligheden
- Brug de sociale medier
- Styrk din virksomhed

Det er nemt – og hurtigt

Vil dine kunder anbefale dig til andre?

DBR har indgået et samarbejde med MH Ledelse og Annecto Survey Solution. Sammen har vi udviklet et program til at få flere loyale kunder.

God kundeservice er vigtig. Oplevelser huskes og deles med familie, venner og på nettet. Derfor gælder det om at blive husket for det positive.

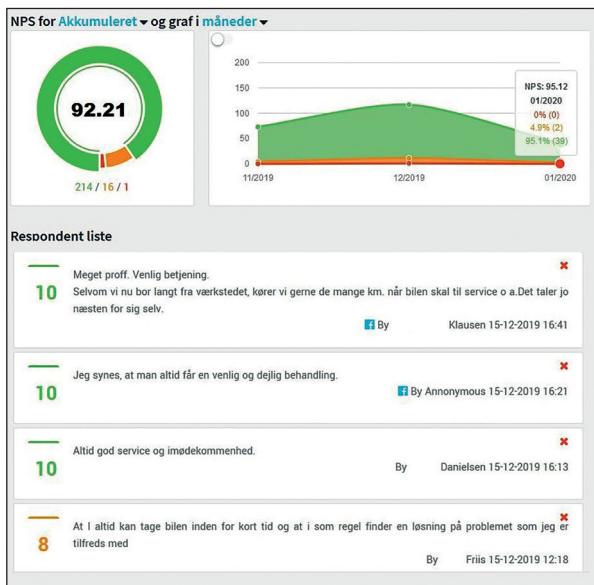
Det nye program giver et godt indblik i, hvilke indtryk du og dine medarbejdere gør på kunderne. Programmet giver dig en værdifuld viden om styrker og eventuelt ”blå” mærker.

Hvor sandsynligt er det at du vil anbefale [virksomheden] til dine venner og...



Vigtig viden

- Få kundernes feedback præsenteret på værkstedets eget dashboard
- Få mulighed for at give kundernes feedback direkte til medarbejderne
- Få kritiske kunders feedback direkte, inden de deler den med andre



Før kendte kun vores kunder den fulde sandhed om deres oplevelser.

Nu kender vi den også



Anders Larsen
Ejer af Undal Autoservice

Anders Larsen siger, ” Vi ønsker at drive mere end et værksted – vi vil være en servicevirksomhed.

Du kan sagtens have en fornemmelse af, hvad kunderne synes og mener om din service, faglighed og medarbejdere. Men du ved det reelt ikke, hvis du ikke spørger dem – så det har jeg gjort!

Nu ved jeg, hvem af mine kunder der er fans, shopper og kritikere

samt fået indblik i vores kundetyper livstidsværdi.

Det giver et mere kvalificeret grundlag at drive virksomheden på. Vi kan nu også imødekomme ønsker til service og kommunikere vores faglighed på en mere kundeorienteret måde, og det er vigtigere end nogen sinde før.”

Er du tilfreds, så sig det til alle du kender. Er du utilfreds, så sig det til mig.

Utilfredse kunder er langt mere tilbøjelige til at dele deres oplevelser med andre end tilfredse kunder er.

Med DBR loyalitetsprogrammet kan du komme kritiske kunder i

forkøbet – ved at være på forkant og spørge dem om deres oplevelser.

Programmet giver mulighed for at aktivere dine fans og opfordre dem til at give deres anmeldelser.

- 86 % læser anmeldelser
- 57 % kræver 4 ud af 5 stjerner
- 41 % skriver online anmeldelser



Kom godt i gang

Dit omdømme er i dine kunders hænder efter første møde, og de deler gerne deres oplevelser med andre. Så kontakt MH ledelse eller Annecto, som hjælper dig godt i gang med instruktion, implementering og hvordan DBR loyalitetsprogram skaber værdi for dig og din virksomhed.

Oplys rabatkode: DBR

Og få glæde af den favorable pris via Dansk Bilbrancheråd

Salg

MH Ledelse
Mogens Larsen
T: +45 20 25 02 12
M: larsen@mhledelse.dk

Drift og teknik

Annecto Survey Solutions
Mikael Klint
T: +45 70 27 08 00
M: mk@annecto.dk
