

I. AUDYT BAZY DANYCH KLIENTÓW - SPRAWDŹ SIŁĘ SWOJEJ BAZY, TWÓRZ OKAZJE SPRZEDAŻOWE,

Masz bazę klientów i nic z nią nie robisz, bo w firmie nie ma osoby, która może się tym zająć?

Nie chcesz tworzyć nowego stanowiska pracy do tego celu?

Nie jesteś przekonany czy ponowny kontakt z klientem ma sens?



WARIANT 1 – WERYFIKACJA

- ▶ Zweryfikujemy i usystematyzujemy Twoją bazę danych
- ▶ Skontaktujemy się z każdą osobą dla ustalenia jej statusu
- ▶ Przeprowadzimy segmentację klientów

WARIANT 2 – ANALIZA POTRZEB

- ▶ Zbadamy aktualne potrzeby klientów i zaproponujemy spotkanie w sklepie/telefoniczne i/lub przesłanie konkretnej oferty w celu m.in.: przedstawienia oferty, zakupu lub przedłużenia polisy ubezpieczeniowej, wykonania przeglądu gwarancyjnego lub okresowego, przedstawienia oferty zakupu akcesoriów.

WARIANT 3 – WYMOGI FORMALNE

- ▶ Wypełnimy obowiązek informacyjny RODO

PAMIĘTAJ – Po co Ci baza klientów jeśli z niej nie korzystasz.

OTAWA GROUP – GRUPA DORADCZA

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa

Ul. Grzybski 16, 40-560 Katowice

tel. 32 253 67 14, biuro@otawagroup.pl, www.otawagroup.pl