

I. ZEWNETRZNY CALL CENTER - WARTO ROZMAWIAĆ.

Przyglądasz się swoim Klientom?

Masz z nimi ciągły kontakt?

Dbasz o dobre relacje z Klientami i stwarzasz okazje sprzedażowe?



KORZYŚĆ 1 – BUDOWANIE RELACJI

- ▶ Wiedza czy Klient jest zadowolony z wizyty w sklepie/serwisie
- ▶ Znajomość aktualnych potrzeb Klienta
- ▶ Okazje do kontaktu z Klientem przy okazji składania/wysyłania życzeń urodzinowymi/imieninowymi

KORZYŚĆ 2 – TWORZENIE OKAZJI SPRZEDAŻOWYCH

- ▶ Przypominanie o przeglądach i kończącym się ubezpieczeniu
- ▶ Zaproszenia na akcję serwisową/sezonową
- ▶ Informowanie o dniach otwartych i aktualnych promocjach
- ▶ Informowanie o akcjach marketingowych

KORZYŚĆ 3 – MNIEJSZE KOSZTY

- ▶ Brak konieczności zatrudniania dodatkowego pracownika
- ▶ Brak konieczności tworzenia kolejnego stanowiska pracy
- ▶ Brak konieczności ponoszenia kosztów zatrudnienia

PAMIĘTAJ – Lojalizowanie klienta jest ważnym elementem sprzedaży. Dla wielu klientów przypomnienie im o rzeczach związanych z obsługą samochodu jest dla nich istotne i wpływa na przywiązanie klienta do nas.

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