

4 punkter som øker lønnsomheten!

- 1. 27% av de som ringer deg og ikke får svar, ringer aldri tilbake**
Sørg for at alle bestillingene går inn til dedikerte personer i bedriften som har som hovedoppgave å besvare alle henvendelser!
- 2. 57 % av norske kunder er misfornøyde med sine leverandører.**
Sørg for at all trafikken av e-post, chat og telefonsamtalene blir målt med antallet som besvares, svartider og svarkvalitet. Da får du gladere kunder!
- 3. Gjennomsnittsvirksomheten mister mellom 15 og 35% av kundene sine årlig.**
Sørg for at alle henvendelsene blir registrert i et sentralt kundesystem, slik at alle kundene blir fulgt opp og tatt vare på!
- 4. Det koster 4 til 6 ganger mer å skaffe nye kunder enn å beholde de man har.**
Send alltid ut ordrebekreftelse til kundene, og følg alltid opp slik at leveransen blir levert slik du har lovet!