

## Kender du navnet på din næste store kunde?

**Du ved jo i forvejen**, hvem dine rigtig gode kunder er – og måske ved du også præcist, hvorfor de er dine gode kunder. Og hvad det er, der har gjort dem til dine vigtige kunder!?

Hvis du ved hvilke ydelser, hvilke medarbejdere, hvilke samarbejdsforhold og præcis hvilke delelementer ved dit samarbejde med dine kunder, der virkelig betyder noget, kan du nemt finde din næste store kunde – og så har du ikke brug for at læse videre her!

**Men hvis du IKKE ved**, præcist hvad der gør dine kunder glade eller utilfredse – så kontakt os!

Vi tilbyder dig nemlig viden om dine kunders oplevelser med dig og dit firma – en viden der giver dig mulighed for at gøre dine nuværende og fremtidige kunder både glade og tilfredse.

En viden der giver dig mulighed for at undgå at miste kunder på grund af misforståelser, uheldige oplevelser og andre irriterende småting, der kan være årsagen til at du bliver fravalgt, når kunden igen har brug for de ydelser/produkter, som du kan levere.

Vi spørger nemlig dine kunder om, hvordan de oplever (eller har oplevet) samarbejdet med dig og dit firma. Og vi ved at dine kunders oplevelser, ikke altid svarer til dine egne oplevelser med samarbejdet.

**Kundernes oplevelser svarer ikke altid til din oplevelse,  
men de er er kundernes virkelighed!**

**Vi kan ikke hjælpe alle, men hvis du lever op til disse krav, bør du tage fat i os:**

- Du har mange forskellige kunder, store og små, vigtige og meget vigtige
- Du har relevante kontaktdata for dine kunder (navn og mailadresse)
- Du vil gerne vide, hvilket omdømme du reelt har blandt dine kunder

Man skulle måske tro det ville koste en formue, at blive klogere på, hvordan man finder og fastholder de vigtigste kunder – men det koster kun kr. 16.000,- excl. moms at køre en fuld omgang Business Fax Kundeanalyse. Og et møde om sagen koster kun en lille times tid og 2 kopper kaffe...

**Nysgerrig? Ring eller skriv til os!**

Erhvervskonsulent Kurt Skjold, mobil 61379423, [ks@businessfaxe.dk](mailto:ks@businessfaxe.dk)

Erhvervsdirektør Tomas Legarth, mobil 51664664, [tl@businessfaxe.dk](mailto:tl@businessfaxe.dk)

## Alle har prøvet at miste en kunde!

I gode tider gør det måske ikke så ondt, men alligevel stopper de fleste lige op et øjeblik, når en ellers god og stabil kunderelation pludselig finder en nye samarbejdspartner – ofte uden at have fortalt dig årsagen.

Det er selvfølgelig ærgerligt at du mister indtægten fra denne kunde, men det er endnu mere ærgerligt, hvis du nemt kunne have undgået det! Hvis du bare havde vist, hvad kunden var utilfreds med.

### Djævelen ligger i detaljen

Mange gange drejer en kundes utilfredshed sig slet ikke om din hovedydelse eller dit produkt. Men en lille detalje som oprydning, klarhed om leveringstid, høflighed og god service kan afgøre det hele. Altså alt det, som din ydelse eller produkt er 'pakket ind i'!

**Vi kan hjælpe dig** med at finde ud af dine kunders udtalte ønsker og krav til dig.

Og vi kan hjælpe dig med at iværksætte de ændringer i dine arbejdsrytmer og kundekontakter, der sikrer dig tilfredse og loyale kunder.

Tilfredse og loyale kunder er både din bedste og billigste salgsstrategi – det er selve løsningen!

#### Business Faxe Kundepleje

- Vi spørger dine kunder om deres oplevelser
- Vi bearbejder svarene og omsætter det hele til letforståeligt dansk
- Vi formidler det til dig, dit personale og eventuelle andre interessenter
- Vi hjælper dig med at implementere eventuelle relevante ændringer i arbejdsgange eller andet
- Vi har 100% styr på GDPR/persondataforordningen i alle aspekter af forløbet

Det hele tager 1 – 2 måneder fra start til slut

Det koster kun kr. 16.000.- excl. moms, hvis aftalen indgås i 2020

**Aftal en uddybende samtale med Tomas eller Kurt;**

Tomas Legarth, tlf. 5166 4664, [tl@businessfaxe.dk](mailto:tl@businessfaxe.dk)

Kurt Skjold, tlf. 6137 9423, [ks@businessfaxe.dk](mailto:ks@businessfaxe.dk)