

Myynnin jälkihoidolla säilytät asiakassuhteet ja myyt lisää.
Miksi se kuitenkin jää tekemättä?



Tervetuloa työpajaan räätälöimään oma jälkihoitomalli!

Myynnin ja asiakkaan jälkihoito on tärkeää koska:

1. Uusasiakashankinta on noin 5 kertaa kalliimpaa kuin nykyisten asiakkaiden pitäminen ja kehittäminen.
2. Nykyinen, tyytyväinen asiakkaasi ostaa sinulta 14 kertaa todennäköisemmin kuin uusi asiakas.
3. Asiakaspidon parantaminen viidellä prosenttiyksiköllä kasvattaa yrityksen liikevaihtoa jopa 25-50%

Valmentajana toimii Jouni Anttila LevelUp Oy:stä.

Työpajassa käsitellään mm.

- Asiakaskokemus
- Ostamisen jälkeiset tunnetilat
- Asiakkuuksien hoitosuunnitelma
- Jälkihoidon eri tekniikat mm. Asiakastyytyväisyyskyselyt

Ylivieska
11.2

Piippola
18.2.

Raahe
20.2.

Nivala
19.2

Työpajojen kesto 9-15

Hinta 256€ (alv 0%) / työpaja, sisältää yrityksestäsi kahden henkilön osallistumisen.

Lisätietoja ja ilmoittautuminen:

Projektipäällikkö Timo Liimatainen,

[044 44577001](tel:04444577001), timo.liimatainen@nihak.fi