

För att du ska kunna samla ny kunskap och lära dig av dina erfarenheter krävs det att du lyssnar på den respons du får.

Om du lär dig från tidigare kommunikation blir du mer riktad i dina budskap nästa gång vilket förbättrar utfallet av dialogen.

Oftast är syftet med en analys att få svar på redan valda frågor, men vi kan också undersöka materialet helt förutsättningslöst.

Vi har färdiga paket med fokus på lönsamhet och lojalitet som ger dig möjlighet att agera på kunskap och utvärdera aktiviteter.

Våra analyspaket ger dig frågor, rapporter, sammanfattningar och rekommendationer, allt inom 1-2 veckors tid efter beställning.

Ta tempen på kundnöjdhet

Vi erbjuder både kvantitativa och kvalitativa mätningar av dina kunders upplevelser av dig. Vår färdiga e-postenkät som tar tempen på kundnöjdhet (lägg till upp till 10 egna frågor utan extra kostnad) ger dig en bra temperaturmätning.

Vi kan hjälpa dig med utformningen av frågor och utskick av webbenkäter, men också med att sätta samman kundpaneler eller genomföra fältundersökningar eller djupintervjuer.

Beräkning av kundens livstidvärde

Vi går igenom varje segment och beräknar retention, duration och livstidvärde. Visa din ledningsgrupp vilka potentialer din kundstock faktiskt har!

Utvärdering av bonusprogram

Utvärdera ditt befintliga bonusprogram. En bra kontrollåtgärd för att säkerställa att du får de förväntade effekterna. Får du de merköp du vill? Får du ökad aktivitet?

Kundstrukturanalys

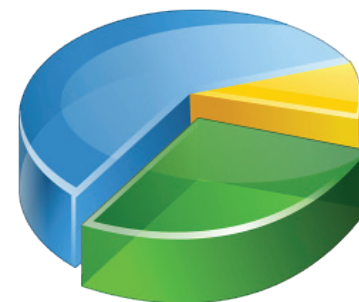
Kundstrukturanalys – hur ser det ut, egentligen? Vi ger dig resultatsammanställning av analysen och eventuellt bildmaterial, t ex kartor över kundernas placering.

Kampanjutvärdering

Vi drar slutsatser och ger dig rekommendationer som hjälper dig inför dina kommande kampanjer. Vi erbjuder både kvantitativa och kvalitativa mätningar av dina kund- och prospektaktiviteter. Resultatet ger dig information om var kundkommunikationen kan förbättras och vilka åtgärder som ger störst kundrespons.

Analys av köpbeteenden

I en tydlig översikt ser du hur vilka kunder som har handlat, vad de har handlat och när. Denna information ger dig värdefull kunskap om vilka produkter och budskap som fungerat bäst för dina olika kundgrupper.



Analys

Det är viktigt att du kan ta hand om kundens svar.

Du kan lära dig mycket av kundernas respons!

Hos oss får du:

- Analys av respons
- Analys av köpbeteenden
- Tolkning av resultat
- Råd & Rekommendationer

Dina fördelar:

Tolkade resultat lär dig nya saker om dina kunder, som du sedan kan använda i ditt arbete med att skapa relationer.

Detta ger dig:

Underlag för att skapa framtida dialog med en bättre träffsäkerhet.