



Undgå kundeflygt

Typiske kunde udfordringer

Kundeflygt er større end nogensinde før, og ikke mange virksomheder og organisationer har fundet frem til hvordan de stopper kundeflygt udviklingen.

Undersøg kundeflykten og benyt den indsigt og informationer som ligger i dine kundedatabase. Kunde loyalitet er når dine kunder er loyale overfor din virksomhed, og de flytter ikke over til konkurrenten og de anbefaler din virksomhed til andre.

Kundeloyalitet defineres ved at kunden interagerer med dit brand og din virksomheds adfærd.

Kundeflygt, kan let findes i kundedatabasen vha. transaktionsinformationer. De fleste virksomheder frygter kundeflygt (churn), derfor er det vigtigt at forholder sig til kundernes situation i forhold til dit brand og din adfærd.

Feedbacken giver værdifuld information på følgende områder:

- Tilfredsheden
- Service
- Konkurrenter

Mogensen & Sommer ApS forretningsmodel beskriver den underliggende logik bag din virksomheds kundedatabasen og derfor finder vi værdien hos dine kunder. Kundedatabasen indeles og beskrives med købsadfærd, en tydelig kundeprofil og købsadfærd mønstre og dermed pin pointer vi den gruppe som har størst risiko for kundeflygt.

Vi hjælper med at gøre BIG DATA til validt og operationelt input til jeres forretningsprocesser. Vi skaber overblik og italesætter den store viden om kunder og markedsforhold, som ligger gemt i jeres kundedata systemer.

Har du behov for eksekvering af salgskampagner. Vi kan udarbejde en anbefaling og proces samt en konklusion til det videre forløb af datastyret kampagner.

Kontakt til Mogensen & Sommer, [tryk her](#)

