

Behold dine kunder

Typiske kunde udfordringer

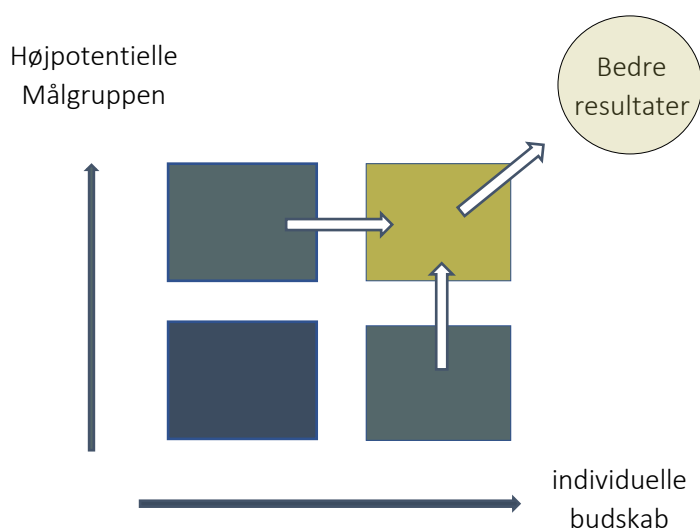
Langt de fleste virksomheder og organisationer har en eksisterende kundedatabase og med et uudnyttet vækstpotentiale, her ligger der rigtig meget god ekstra omsætning og indtjening gemt, næsten lige til at tage fat i.

Omkostningsniveauet er op til 10 gange så højt, for at finde en ny kunde, vi anbefaler derfor at udvikle de eksisterende kundeforhold. Det står krystalklart, at mersalg, krydssalg og up-selling bestemt er noget, der bør fokuseres på.

Du bør derfor også have indsigt i målgrupperne så du ved hvilke kunder du kan udvikle hurtigst.

Mogensen & Sommer har en forretningsmodel som beskriver den underliggende logik bag din virksomheds kundedatabase og derfor finder vi værdien hos dine kunder. Kundedatabasen indeles og beskrives med købsadfærd, en tydelig kundeprofil og forslag til salgskanalerne.

Afsender til modtager, skal være i øjenhøjde og kommunikere tydeligt.



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 kundedatasystemer.

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

