

Meer rendement uit uw klantenbestand?

Inventive Contact Center heeft reeds tien jaar ervaring in de ondersteuning van het intermediair voor het vinden, winnen en behouden van relaties.

Jarenlang is binnen de branche structureel nadruk gelegd op het verwelkomen van nieuwe klanten. De directe productie was relatief leidend om de stevige targets te behalen. Maar dit bleek een voordeel voor korte termijn. Nu de economische indicatoren niet meer op groen staan, wordt het lastiger om doelen te bereiken of zelfs de schade te beperken. De focus moet strategisch hergeformuleerd worden om de kostbare relaties te behouden. Maar er zijn meer mogelijkheden...

Haalt u eruit wat erin zit?

Klantenbestanden herbergen een schat aan informatie en kansen die staat te springen om bewerkt te worden. Er is jarenlang geïnvesteerd in de groei van de portefeuille. Echter is er onherroepelijk verval gaande doordat klantonderhoud als overbodige luxe werd gezien.

De oplossing:

We werken vanuit de visie dat er geen goede structurele productie bestaat zonder het productiemiddel te onderhouden. Kortom;

- 1: ken uw klant
- 2: wat zijn de wensen
- 3: geef aandacht
- 4: segmenteer
- 5: verkoop
- 6: bevorder referentiestroom

Inventive Contact Center neemt deze 'zorg' professioneel uit handen. We richten een complete campagne voor u in om een initiële 'APK' uit te voeren. Gezien bestanden elke dag vervuilen zorgen we

voor de opschoning en verrijking van de data.

Samen met de opdrachtgever wordt er veelal een enquête opgesteld om te weten wat er speelt bij de klant. Denk hierbij aan mogelijke verhuisplannen, gezinsuitbreiding, verbouwingen, etc. Door de aandacht versterkt u niet alleen de loyaliteit maar er wordt direct commerciële klantinformatie verkregen en terug aangeleverd. Allen kansen voor de buitendienst die anders onopgemerkt waren gebleven, of erger!

Uiteraard levert de campagne ook directe verkoopkansen op die we voor u plaatsen in een online agendasysteem voor de buitendienst.

Communicatie op momenten die belangrijk zijn heeft als gevolg dat uw klant trouw(er) blijft en referenties aanlevert. En communiceren is wat we doen. Een uitgelezen moment hiervoor is de verjaardag, aflopende rentevastperiodes van hypotheeken, naderende polisexpiraties of bij schade. Vaak zijn dit prijsgevoelige en derhalve concurrentiegevoelige producten. Actie is vitaal.

Door dit concept als onlosmakelijk deel te integreren in uw klantbeleid zorgt u voor maximaal klantrendement.

Kiest u ook voor groei?

Neem dan direct contact op met:

Inventive Contact Center BV
Hertogstraat 1C
5611 PA Eindhoven
040-2141999

www.inventive-contactcenter.nl