



MANAGEMENT VON STÖRUNGEN

KUNDEN-

RÜCKGEWINNUNG

Kunden sind dabei, abzuwandern? Das muss nicht sein. Einen „schlafenden“ Kunden „aufzuwecken“ oder einen Kunden, der gekündigt hat, zu reaktivieren ist oft einfacher als einen Neukunden zu gewinnen. Die Kosten, die dabei anfallen, sind gering und die Loyalität der reaktivierten Kunden oft höher als die von Neukunden. Verlassen Sie sich auf unsere Erfahrungen und unsere Fingerspitzengefühl. Wir kümmern uns um die Kunden, die Ihrer Aufmerksamkeit bedürfen.



KUNDENRÜCKGEWINNUNG BEZIEHUNGEN ERNEUERN – POTENZIALE ERHALTEN

Oft bedarf es nur wenig, um einen verstimmtten Kunden erneut in einem zufriedenen Partner zu verwandeln. Grundsätzlich gehen unsere Aktivitäten in zwei Richtungen: Wir managen Kündigungen, indem wir Kunden veranlassen, diese zurückzunehmen. Oft reicht dafür schon eine kleine Bitte. Und wir revitalisieren eingeschlafene oder erloschene Beziehungen.

Ihre Vorteile:

- Sie identifizieren verlorene und schlafende Kunden.
- Sie erfahren die Gründe von Abwanderungen.
- Geben Sie Planung und Erstellung von Maßnahmen zur Rückgewinnung und präventive Aktionen in unsere Hände.
- Sie verlassen sich auf stetiges Monitoring und die kontinuierliche Optimierung unseres Vorgehens.
- Beim Aufbau einer „zweiten Loyalität“ sind wir an Ihrer Seite.

**Mehr
Informationen?**

energy@verband.creditreform.de