

# AutoMaster™ CRM - Lojaalsusprogrammid

www.adpsi.com

On üldteada, et ettevõtte tegevuse edukuse võtmeteguriks on klientide hoidmine ja nendega positiivse suhte loomine.

Selleks, et luua tugev ja kindel kliendisuhe, on oluline püsida kliendiga ühenduses ka pärast müügitehingut ning teha seda sobival hetkel kogu kliendisuhte elutsükli vältel. Selle ülesande täitmiseks on vajalik kasutada tulemuslikke töövahendeid. Olles kulutanud kliendi võitmiseks märkimisväärselt aega ning raha, tuleb seda investeringut kaitsta. Püüdes kliendiga ühenduses ning kasutades selleks õiget lähenemist, on järgmise sõiduki müük juba poolenisti kindlustatud.

AutoMaster CRM Lojaalsusmoodul muudab kliendisuhtluse lihtsaks, aidates Teil hoida olemasolevaid kliente, genereerides tulu ning parandades kasumlikkust. Võib juhtuda, et just see mängib olulist rolli Teie esinduse tuleviku kindlustamisel.

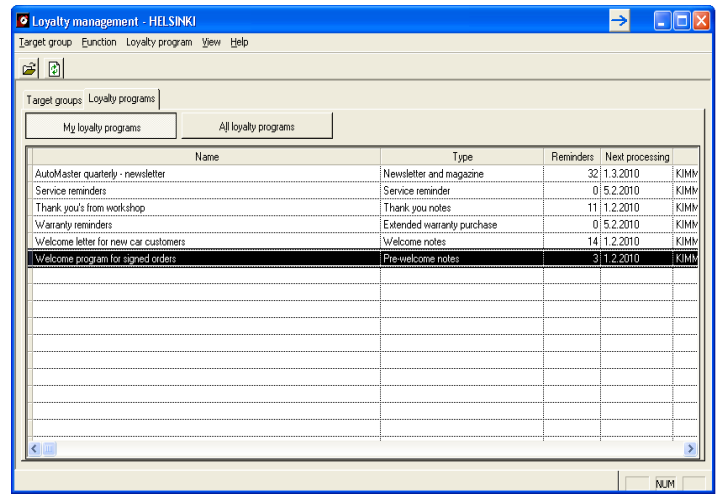
AutoMaster CRM Lojaalsusmooduli arendamisel on jälgitud, et see sisaldaks kliendisuhtluseks ning kontaktide haldamiseks võimalikult laiapõhjalist tööriistade komplekti. Moodul on eelseadistatud võimaldamaks lihtsat kasutamist ja rakendamist ning toimib pikaajaliste kliendisuhte arendamisel elutähtsa ühenduslülina kliendi ja esinduse vahel.

AutoMaster CRM rakenduses ühelt ekraanilt kuvatav Lojaalsusmoodul annab ülevaate käesoleva ning sellele järgneva kuu kõikidest vajalikest toimingutest lojaalsusprogrammide lõikes.

- Tervituskirjad
- Hooldusaegade meeldetuletused
- Garantii lõpu meeldetuletused
- Uudiskirjad
- Tänukirjad
- Pühadetervitused

Täpsema informatsiooni lojaalsusprogrammide kohta leiate pöördel.

AutoMasteri Lojaalsusmooduli funktsioonid võimaldavad koostada kommunikatsioonikanali põhiseid kliendinimekirju – nii on esindusel võimalik teostada kliendisuhtlust vastavalt kliendi eelistusele kas kirja, e-posti või SMS 'i teel või luua nimekiri klientidest, kellele tuleks helistada.



Name	Type	Reminders	Next processing	
AutoMaster quarterly - newsletter	Newsletter and magazine	32	1.3.2010	KIMV
Service reminders	Service reminder	0	5.2.2010	KIMV
Thank you's from workshop	Thank you notes	11	1.2.2010	KIMV
Warranty reminders	Extended warranty purchase	0	5.2.2010	KIMV
Welcome letter for new car customers	Welcome notes	14	1.2.2010	KIMV
Welcome program for signed orders	Pre-welcome notes	3	1.2.2010	KIMV

**'AutoMaster' i kasutamine annab Teile parimad vahendid kui kunagi varem eristamaks Teie esindust konkurentidest. AutoMaster' i integreeritud funktsionaalsuse efektiivne kasutamine on võtmetegur Teie esinduse unikaalse konkurentsieelise tagamisel!**



## ■ Tervituskirjad

AutoMaster CRM on võimeline koostama kliendile saadetavate tervituskirjade tarbeks vajalikke andmeid. See funktsioon määratleb kliendisuhete alguse või jätkumise ning aitab luua kliendis tunde, et esindus ja tema töötajad väärtustavad teda.

**Kui tellimus on kinnitatud** - kasutage tervituskirja selleks, et tänada klienti tellimuse eest ning miks mitte kinnitada ka eeldatav tarneaeg või meelde tuletada, et teavitata teda koheselt kui sõiduk on saabunud. Tervituskirju on võimalik rakendada ka kasutatud sõidukite müügi puhul - kuid siis on tähtjad loomulikult palju lühemad.

**Pärast tarnet** - kasutades „sõiduk üle antud“ indikaatorit koostab AutoMaster CRM kliendile tervituskirja saatmiseks vajalikud andmed. See tagab, et tervituskiri läheb teele sobival ajal edastades näiteks Teie esinduse teenuste tutvustuse ja kontaktandmed.

## ■ Uudiskirjad

Hooldusintervallide pikenedes on üha tõenäolisem, et möödub ligi aasta, enne kui kohtute oma kliendiga ning et klient külastab teenindust kliendisuhete elütsukli jooksul vaid mõned korrad. Seda olulisem on hoida kliendiga sidet ka vahepeal – AutoMaster'i CRM Lojaalsusmoodul aitab koostada uudiskirju ning aitab luua postitamiseks vajalikke kliendinimekirju.

## ■ Hooldusaegade meeldetuletused

AutoMaster CRM Lojaalsusmoodul sisaldab funktsionaalsust, mis kalkuleerib iga sõiduki järgmist hoolduskuupäeva ning loob nimekirja klientidest, kelle hooldusaeg on lähenemas ning kellega tuleks ühendust võtta. Ühtlasi on meeldetuletusega võimalik kliendile tutvustada eripakkumisi ning teisi võimalusi, kuidas esindus saab aidata lahendada sõidukiga seotud küsimusi.

## ■ Garantiiaja kehtivus

Garantiiaja lõpu jälgimine annab suurepärase võimaluse kliendiga ühenduse astumiseks ja garantiiaja lõpu meeldetuletamiseks. Meeldetuletuses võib käsitleda nii garantiiteenuseid kui ka teisi soodsaid pakkumisi, mis julgustavad klienti mõtlema sõiduki vahetamise peale.

## ■ Tänukirjad

Hea kliendisuhete hoidmise lihtsaim vorm on tänukiri. Olenemata, kas on tegemist uue sõiduki ostu, teeninduse või remonditööde läbiviimisega - AutoMaster muudab tänukirja koostamise kiireks ja lihtsaks. See on parim viis klienti meeles pidada ning on üsna tõenäoline, et ta räägib sellest ka oma sõpradele ja tuttavatele.

## ■ Pühadetervitused

See funktsionaalsus võimaldab lisada klient, pärast sõiduki üleandmist, esinduse jõulukaartide postitusnimekirja – lihtne ja efektiivne moodus kliendiga ühenduses olemiseks.

**‘Kasuta AutoMaster’it, et pakkuda oma klientidele esmaklassilist teenindust - oluline on teha kõik, mis võimalik, et hoida igat klienti...võimalikult kaua.’**

