

POTANSİYEL ÜYE TAKİBİ

BİLGİ DOSYASI

<CODE/> TAKİBE DÜŞME KONU KODLARI

- S1: Maddi Yetersizlik
- S2: Farklı Tesis Tercihi
- S3: Fiyat Pahalılığı
- S4: Yoğun Çalışma Hayatı
- S5: Karar Aşamasında
- S6: Karta Taksit vb. Olumsuzlukları
- S7: Sağlık Sebepleri
- S8: İhtiyaca Uygun Hizmet Bulunmaması



ARAMA TAKVİMİ

Genellikle ilk görüşmeden sonra 24-48 saat (1-2 gün) içerisinde dönüş yapılması idealdir.

Eğer müşteri net karar vermemiş ama ilgisini belirtmişse 48-96 saat (2-4 gün) içerisinde dönüş yapılması idealdir.

Eğer müşteri düşünmek istediye en geç 168 saat (7 gün) içerisinde hatırlatma ve ikna araması yapılması idealdir.

Not 1: Fazla sık aramak ve mesaj atmak müşteriye olumsuz etki bırakır. Müşterinin mevcut durumunu iyi tespit edip ona uygun olan zamanda geri arama yapmanız önerilir.

Not 2: Teyit ve ikna aramasında müşteri kararını öğrenmeye çalışılmalıdır. Müşteriyi olumlu bir sonuca yaklaştırmak birinci önceliğimiz olsa da müşteri eğer olumsuz düşünüyorsa bunu net bir şekilde karşı taraftan teyit etmek ve olumsuz ise potansiye üye datamızdan onu çıkartmak da çok önemlidir.

