

Læs om



Kundefeedback

Glade kunder betyder mere omsætning, færre kundeklager og flere nye kunder.

Ved du, om dine kunder er tilfredse? Og hvad de er tilfredse med?

Tilfredse kunder er mere tilbøjelige til at købe dine produkter, give input til forbedringer og til at anbefale dig til potentielle nye kunder. En høj kundetilfredshed er derfor typisk ensbetydende med en stigende omsætning, færre kundeklager og flere nye kunder.

Du har givetvis glade kunder. Men hvor glade er de? Og hvad er de helt præcist glade – eller mindre glade – for?

Lad os give dig indsigt i dine kunders tilfredshed og loyalitet over for din virksomhed og i hvad der kunne være klogt at gøre nyt, gøre mere og måske gøre mindre af. Konkrete løsninger i hverdagen som kan være med til at bringe dig foran potentiel kundefgang eller stigende utilfredshed – uden at øge arbejdspresset.

Du får

- Et onlinebaseret værktøj, som giver adgang til opfølgning på resultater og anbefalede handlinger på baggrund af en online spørgeskemaundersøgelse.
- Et online dashboard, som giver dig:
 - Indblik og indsigt i tilfredshed og loyalitet blandt dine kunder
- Anbefalede handlinger, der i praksis kan bruges til at:
 - Styrke samarbejdet med dine kunder
 - Optimere interne processer og procedurer
 - Øge omsætningen
 - Øge kundetilfredshed blandt utilfredse kunder
 - Reducere antallet af kundeklager.

Ydelsen leveres af Rambøll. Det betyder at Nykredit formidler aftalen på vegne af Rambøll, og selve samarbejdet foregår mellem dig og Rambøll.

Vil du vide mere

Hvis du vil vide mere, er du velkommen til at ringe på telefon 70 10 90 10 eller tage direkte fat i din rådgiver.