

MODUULI 4 KOTITEHTÄVÄT

1. Suunnittele asiakassuhteen jatkuvuus. Miten aiot ylläpitää asiakassuhdetta sen jälkeen, kun olet saanut asiakkaan ostamaan sinulta kerran?
2. Mieti montako kertaa yksi asiakas voisi ostaa sinulta koko asiakassuhteen elinkaaren aikana. Eli kuinka arvokas yksi asiakas voi sinulle maksimissaan olla? Tämä auttaa sinua hahmottamaan kuinka paljon sinun kannattaa laittaa energiaa asiakassuhteiden ylläpitoon
3. Millä tavalla voit kerätä asiakkaidesi yhteystietoja (erityisesti sähköposteja) mahdollisimman vaivattomasti? Missä vaiheessa on helpointa pyytää sähköpostiosoitetta asiakkaaltasi?
4. Mitä keinoja voit käyttää pitääksesi yhteyttä vanhoihin asiakkaisiisi. Heille on hyvä lähettää myös muunlaista viestiä kuin pelkkää myyntiä ja tarjousta. Suosittelemme sähköpostilistan käyttämistä riippumatta siitä missä bisneksessä olet. Sähköpostilistan voit tehdä ilmaiseksi osoitteessa mailchimp.com tai sitten voit kerätä sähköposteja vaikka exceliin.
5. Mikä on ensimmäinen asia minkä teet asian eteen nyt heti?

Kaikki tämä voi tuntua todella turhalta yrittämisesi alkuvaiheessa. Mutta vuoden tai kahden kuluttua sinulla voi olla satoja asiakkaita yhden napin painalluksen päässä. Se voi tehdä kymmenien tuhansien eurojen eron tilipussissasi.