

Tips Menjaga Layanan Langganan Pelanggan

Categories : [Bisnis](#)

Layanan berlangganan adalah model bisnis yang unik dan perusahaan sedang berjuang dengan cara mempertahankan pelanggan tersebut. Perhatian pelanggan individual dengan menciptakan awal yang sempurna untuk hubungan jangka panjang.



Layanan berlangganan diperlukan untuk [mempertahankan pelanggan](#), sama seperti setiap bisnis ritel lainnya. Inilah 6 tip saya tentang bagaimana [layanan berlangganan](#) dapat mempertahankan pelanggan dengan terus menunjukkan cinta dan perhatian. Tanpa langkah ini, pelanggan layanan berlangganan sama rentannya dengan pelanggan yang membeli kesepakatan hanya satu kali.



Tips Menjaga Layanan Langganan Pelanggan

1. **Welcome:** Kirimkan ke semua pelanggan sebuah surat yang ramah dan personal, seperti yang ditandatangani langsung oleh Pimpinan Perusahaan. Ini menunjukkan pelanggan mereka penting dan membuat mereka merasa penting.
2. **Help:** Ketika pelanggan memiliki pertanyaan atau masalah, sangat penting bahwa ada perwakilan khusus untuk berkomunikasi sejak hari pertama (yang diperkenalkan dalam surat selamat datang). Jika tidak memungkinkan menetapkan individu, buat tim kecil yang akrab dengan setiap pelanggan di grup mereka.
3. **Feedback:** Setelah pengiriman pertama, kirim email pelanggan dan mintalah umpan balik rinci spesifik mereka. Jika Anda tidak mendengar dari pelanggan coba untuk menelon mereka. Ini adalah langkah penting. Mungkin pelanggan tidak senang atau tidak mengerti sesuatu tentang layanan atau memiliki pertanyaan tentang produk. Pertanyaan penting yang harus disertakan adalah bagaimana perbandingan produk atau layanan dengan produk yang mereka beli sebelumnya dari perusahaan lain. Hal ini sangat penting bila produk atau aplikasi tidak baru atau unik.
4. **Reviews:** Pantau situs ulasan dan media sosial untuk komentar positif dan negatif dan tanggapilah dengan cepat keduanya.
5. **Suspension:** Buatlah mudah untuk menunda pengiriman atau membuat perubahan pada pengiriman otomatis, terutama layanan berlangganan untuk produk yang mudah rusak. Jangan mengenakan biaya kepada pelanggan untuk menunda atau memulai kembali layanan karena itu hanya mendorong pembatalan pemesanan.
6. **Quality:** Pastikan kualitas tetap konsisten dan memenuhi atau melampaui harapan pelanggan.

[Baca Juga : Tips Meningkatkan Produktivitas Bisnis](#)

Dengan artikel tersebut bisa kita artikan layanan berlangganan merupakan hubungan yang diasumsikan. Anda mendapatkan seseorang untuk mendaftar selama satu tahun produk dan menganggap mereka mengetahui produk dan tidak membatalkannya. Bagian yang hilang adalah koneksi manusia dan membangun hubungan dengan pelanggan.

Ikatan terkuat dalam bisnis dan industri apapun, adalah hubungan yang dimiliki seseorang dengan yang lain. Pelanggan Langganan harus terus-menerus direnungkan dan diingatkan bahwa perusahaan menghargai dan menghargai bisnis mereka setiap kali ada paket yang dikirim, bahkan jika hal itu dilakukan secara otomatis kita harus tetap menunjukkan sikap selalu memperhatikan mereka.

Related Posts

- [Hello world!](#)
- [Download Ebook Si Tukang Tidur Gratis](#)

Related Post

[Panduan Lengkap Optimasi Saluran YouTube](#)

[views 17](#)

[Auto Link Dengan Smart Link Blogspot](#)

[views 1128](#)

[3 Kesalahan Berjualan di Media Sosial](#)

ikut SEO

Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

<http://ikutseo.com>

[views 373](#)

[10 Situs Cek Backlink](#)

[views 222](#)

ikut SEO

Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

<http://ikutseo.com>
