

Kanta-asiakasjärjestelmä tuo lisää palvelua asiakkaille

Pienikin yritys voi tehdä toimivan ja visuaalisestikin edustavan kanta-asiakasjärjestelmän edullisesti

Tämän vuoden maaliskuussa ovensa avannut Tenava-Aitta Ojamonharjulla otti seuraavan askeleen asiakaspalvelussaan.

- Meillä asiakaspalvelu on laadukkaiden tuotteiden ohella tavamerkkimme ja halusimme tuoda lisää palveluita asiakkaillemme, kertoo omistaja Timo Harja.

- Meillä jokaisella on erilaisia kanta-asiakaskortteja lompakossamme ja me halusimme tarjota vastaavanlaisen asiakkaillemme, jatkaa Harja.

Tenava-Aitta otti yhteyttä paikalliseen AdFox Oy:n ja mietinnän ja suunnittelun kautta päädyttiin edulliseen mutta varmasti sekä toimivaan että näyttävään ja kestäväan ratkaisuun.

- Järjestelmä toimii Tenava-Aitan omalla PC:llä mutta on koska tahansa laajennettavissa palvelintasolle ja internettiin. Järjestelmään kuuluvat isojen ketjujen lailla muoviset, numeroidut kanta-asiakaskortit, kertoo AdFox Oy:n Kari Oksanen.

Kanta-asiakkaalle etuja

Tavallinen pieni yritys luottaa työntekijöiden muistiin ja asiakkaiden liikeuskollisuuteen välillä liiankin helposti, varsinkin nykyaikana kun kilpailu on kovaa ja asiakkaat osaavat vaatia entistä enemmän.

- Palvelun pitää olla kohdallaan. Aina ei kyse ole siitä, kenellä tuote on halvin vaan kenellä se on laadukkain ja sitä tukevat oheispalvelut kunnonssa, kertoo Oksanen.

Kanta-asiakasjärjestelmän edut eivät ole pelkästään

markkinoinnista tulevat kohdistamisedut vaan myös asiakassuhteiden järjestelmällinen palkitseminen.

- Jos keskimääräinen lastentarvikeasiakkuus kestää lapsen syntymästä sinne noin neljän vuoden ikään, on hyvä olla järjestelmä, jolla tällaiset asiakassuhteet varmasti ja tasavertaisesti palkitaan, kertoo Harja.

Samat edut kaikille

Kanta-asiakasjärjestelmä mahdollistaa niin erikoistarjousten kertomisen suoraan omille kanta-asiakkaille kuin myös erilaisten erikoistilaisuuksien järjestämisen mutta

ennen kaikkea se on järjestelmä, jolla jokainen asiakas, joka siihen liittyy, saa samat edut kuin jotka muuten olisivat saatavilla enemmän satunnaisesti.

- Me pystymme tarjoamaan vastaavanlaisen järjestelmän Lohjan talousalueella kenelle tahansa sitä haluavalle järkevään hintaan. Järjestelmä ei ole maailman hienoin tai paras, mutta se on toimiva, kertoo Kari Oksanen.

Lisätietoja järjestelmästä voi kysellä niin Tenava-Aitasta kuin myös AdFoxista.

www.tenavaaitta.fi
www.adfox.com



Timo ja Marjut Harja ovat olleet lastentarvikeyrityksensä omistajina nyt tämän kevään alusta.