



MERFÖRSÄLJNING I MOBILEN UNDER HELA RESEUPPLEVELSEN

TÄNK OM ERT FÖRETAG KUNDE ÖKA KUNDLOJALITETEN SAMTIDIGT SOM NI ÖKAR FÖRSÄLJNINGEN?

I tider där människor spenderar mer och mer tid på sina mobiltelefoner behöver även marknadsföringen nå kunderna den vägen.

Enligt prognoser från experter på businessinsider.com förutspås att 45% av all e-handelsförsäljning kommer att ske via mobiltelefoner under året 2020.

Med hjälp av Sigmas tjänst Travel Information Management System (TIMS) gör vi det möjligt för våra kunder

att bygga kundlojalitet samtidigt som vi skapar ytterligare en interaktionspunkt för marknadsföring och försäljning.

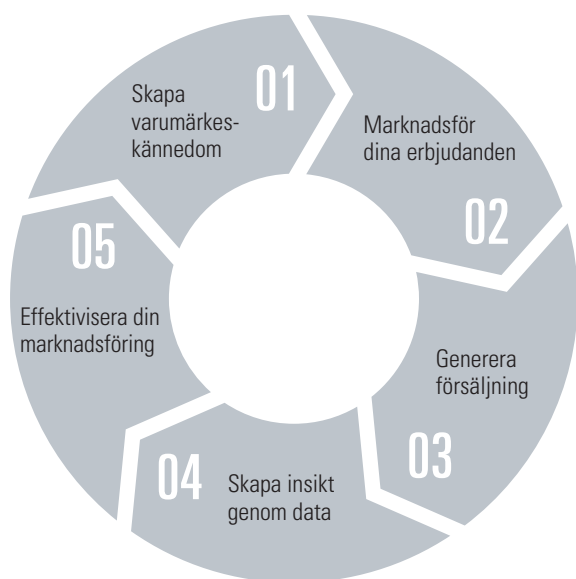
Fullt automatiserade eller manuella utskick med personifierad kundinformation kan användas till:

- Marknadsföring av erbjudanden
- Merförsäljning
- Korsförsäljning
- Lojalitetsbyggande
- Undersökningar och återkoppling
- Att skapa insikter genom dataanalys

Travel Information Management System (TIMS) är en tjänst för omnikanalkommunikation som skapar Unified Communication, det vill säga samlar all information mellan ditt företag och era kunder på ett ställe. Meddelanden kan skapas automatiskt eller manuellt från olika system, men all utgående och inkommande dialog med kunden samlas i samma gränssnitt. Därför har kundservice, personal på fältet, med flera koll på all kommunikation med kunderna.

AUTOMATISERAD MOBIL MARKNADSFÖRING

Enligt studier är ca 50% av alla kunder inte redo att avsluta ett köp vid första kontakten med en produkt eller tjänst. Det betyder att det är oerhört viktigt att följa upp kundens interaktioner med produkten och det som kommunicerats, för att kunna generera sälj i ett senare skede.



Med hjälp av TIMS gör vi det möjligt för våra kunder att skapa direktmarknadsföring baserat på noga utvalda segment, tidpunkter, tidigare historia eller andra aspekter som är viktiga för företagets försäljnings-strategier.

Stöd era marknadsförings- och CRM-avdelningar med fullt automatiserade och regelbaserade processer för att nå kunder med relevant information i rätt tid i samtliga kanaler. Med fullt stöd för en omnikanalsstrategi kommer kunderna få samma information oavsett vilket medium de föredrar (SMS, app, WhatsApp, Messenger eller e-mail).

VILL DU VETA MER?

Du kan läsa mer om Unified Communication på **www.unifiedcommerce.se**. Där kan du också kontakta oss. Hör gärna av dig!

Genom att integrera försäljning i en informativ kund-dialog skapas en mer varm och personlig dialog istället för en anonym och oengagerad upplevelse som kan upplevas avskräckande.

TVÅVÄGSKOMMUNIKATION

Genom att utnyttja kraften i tvåvägskommunikation kommer er kundservice inte bara interagera med era kunder på bästa möjliga sätt, utan också ha enkla och naturliga möjligheter till merförsäljning.

Chansen till merförsäljning ökar också genom att utnyttja alla kommunikationskanaler och låta kunder bekräfta ett erbjudande på det sätt de föredrar, till exempel via ett SMS eller en dialog via Facebook Messenger.

