



Känner du dina kunder? Vet du hur många som sakta drar ned på sin träning eller vilka som letar efter nya utmaningar?

## Hur kan jag öka intäkterna med BRP Customer Retention?

Vilka kunder riskerar sluta inom det kommande halvåret? Vilka skulle vara intresserade av den nya träningsformen du introducerar? BRP Customer Retention gör det möjligt bygga upp segment som överskådligt visar hur din kundbas ser ut och hur den förändras över tiden.

Basera kundsegment på

- Personers egenskaper, som ålder och kön
- Dagar sedan personen blev medlem (medlemsresa)
- Aktiva abonnemang och hur abonnemangen betalas
- Bindningstid, förnyelse och frysningar
- Noshow till gruppaktiviteter och förfallna fakturor
- Framtida bokningar
- Merförsäljning och vad kunden köpt eller inte köpt

Utför åtgärder

- E-post direkt eller e-post via externt e-postverktyg
- SMS
- Pushnotiser till appar (från BRP eller egenutvecklade)
- Delegera till en anställd (be kundansvarig kontakta kund)

### För dig som vill...

- Behålla dina kunder länge
- Erbjud kunderna nya anpassade träningsformer
- Få en bild av kundvanor
- Se hur segmenten varierar mellan dina anläggningar

### Hur fungerar det?

- Skapa regler som beskriver kunder som ingår segmenten
- Filtrera segment på anläggning eller ansvarig
- Utför åtgärder för segment
- Följ upp vilka åtgärder som leder till önskat mål
- Automatisera åtgärder

### Leverans

- Mellan 1 och 14 dagar beroende på hosting och version.

### Ni behöver

- Licens Customer retention
- BRP Cloud