



Hvordan sikrer vi den bedste service for vores kunder?

... Ved at lære dem bedre at kende!

Og det har vi faktisk rig mulighed for at gøre. Vi lever nemlig i en verden, hvor vi har adgang til uanede mængder af data. Det såkaldte **Big Data**.

Bliv ikke skræmt af det smarte-i-en-fart'e ord. Det handler bare om at trække på den information, vi kan finde om vores kunder, til at forstå dem bedre. På den måde kan vi nemlig tilpasse os til deres behov, så de kommer igen en anden gang - og måske endda anbefaler os til deres venner!

Her kommer en oplæg til, hvilke muligheder vi har.

Det har vi allerede

- Viden om, hvornår lejere ankommer og forlader sommerhusene.
- Tilfredshedsundersøgelser fra lejere
- Tidspunktet for, hvornår kunder booker ferie.



... så vi kan bruge det til

- at optimere udlejningsprocessen og fastsætte et specifikt tidspunkt for nølgeudlevering og -indlevering.
- at justere vores service og faciliteter i forhold til deres ønsker.
- et udgangspunkt for, hvornår vi bruger det største budget på marketing.

Lad os også...

- Undersøge søgninger på Google (via Google Trends)
- Oprette en hjemmeside med en Facebook Pixel og Google Ad-tag
- Tracke den nye hjemmeside med Google Analytics



... så vi kan

- finde ud af, hvilke attraktioner folk forbinder med vores destinationer og bruge dem som argument i vores markedsføring.
- bruge de værktøjer til at målrette annoncer på Google og Facebook mod dem og folk, der ligner dem.
- blive klogere på, hvordan vores (kommende) lejere finder os.

Vær opmærksom på



- at vi overholder **GDPR**. Gem eller del aldrig personlige oplysninger om vores lejere uden deres samtykke.
- at altid tage backups og have overblik over, hvad du har på din computer.
- at data er godt, men at vores hovedopgave er fokus på vores kunder. Vi undersøger kun informationer, hvis de er relevante for vores forretning.

Kom endelig med spørgsmål og andre idéer!