

NPS-score og feedback er essentielle data for kunderelationen og bør derfor være tilgængelige og synlige i din SuperOffice-løsning.

Simplifying  
business.

AMESTO APPS

## NPS for SuperOffice.

Få fuldt fokus på kundetilfredsheden med SuperOffice og NPS.Today.

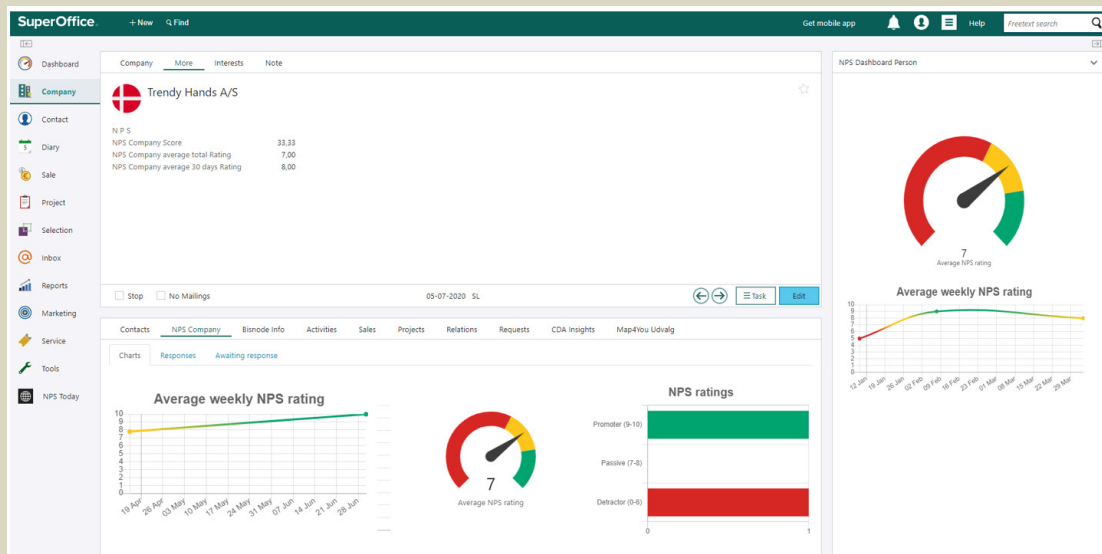
NPS for SuperOffice er baseret på NPS.Today, som er det førende loyalitetsværktøj indenfor operationel NPS.

NPS for SuperOffice sikrer dig et hurtigt overblik over den aktuelle kunderelation eller en given leverance, så du kan tage proaktiv og målrettet handling i din kontakt med kunden.

Med alarmer, notificering og opgaver direkte i SuperOffice, kan du sikre rettidig opfølgning baseret på tilbagemelding fra kunden.

Med NPS for SuperOffice kan du sende dine NPS-spørgeskemaer til enkeltpersoner eller til et udvalg af personer, direkte fra SuperOffice.

- Enkel og effektiv måling af kundeoplevelser
- Sikre at det leverede lever op til egne kvalitetskrav
- Automatiserede udsendelser
- Alarmer og opfølgning på dårlige oplevelser
- Overblik via dashboards i SuperOffice



# NPS for SuperOffice



## Operationel NPS

For mange er en loyalitetsløsning forsat blot en årlig kundeundersøgelse. Ofte med mange specifikke spørgsmål og i værste tilfælde blot med NPS som et supplement.

Hvor sandsynligt er det, at du vil anbefale Amesto Solutions til en ven eller kollega?

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|

Slet ikke sandsynligt Meget sandsynligt

Kundeundersøgelser og et reelt operationelt loyalitetsprogram, kan ikke kombineres og bør afvikles helt separat.

Dit operationelle loyalitetsprogram bør drives af en kundeoplevelses-radar, som måler på tværs af kundeoplevelsen og bør naturligvis altid være tændt.

På den måde bliver loyalitetsprogrammet agilt og relevant – hele tiden og ikke blot ved enkelte eller årlige målinger.

## Det får du med NPS for SuperOffice

Mange virksomheder investerer både tid og penge på at bygge og vedligeholde integrationen mellem deres kunderelationssystemer og deres loyalitetsløsning.

Med vores App "NPS til SuperOffice", får du en færdig løsning med fuld integration til NPS.Today samt NPS-grafik og NPS-data direkte i din on-site eller online SuperOffice.

## Funktioner

- Fuld integration til NPS.Today
- Automatiserede udsendelser
- Alle NPS-data direkte i SuperOffice
- NPS-respons under SuperOffice aktiviteter
- NPS-grafik for hurtigt overblik
- Regelbaseret notifikation og opfølgning
- Dashboards med NPS-data

## NPS.Today

NPS.Today er en softwareløsning til alle, der ønsker at arbejde med og forbedre kundeoplevelser & -loyalitet.

NPS.Today kan integreres direkte i din SuperOffice, men kan også bruges som en stand-alone løsning.

Alle NPS.Today abonnementspakker omfatter en dedikeret NPS Coach. Din NPS Coach hjælper dig med at komme godt fra start og udvide dit NPS-program på tværs af relevante touchpoints i hele kunderejsen.



## Amesto Solutions - Simplifying Business

Amesto Solutions er Nordens største Visma og SuperOffice partner. I de nordiske lande har vi leveret over 2.500 logistikløsninger baseret på Visma Business gennem de sidste 30 år. Derudover har vi implementeret CRM hos over 1.000 kunder i hele Norden. Vores helt store styrke ligger i integrationen af de forskellige systemer.

Hos Amesto Solutions møder du erfarne forretningskonsulenter med konkret viden om, hvordan man optimerer processerne og skaber maksimal værdi for virksomheden.