

RELATIONER ER VEJEN TIL \$UCCE\$



Gode relationer er
livsvigtige
- også for din
virksomhed!



Gode relationer skaber

- ▶ Tillid
- ▶ Samhørighed
- ▶ Fællesskabsfølelse
- ▶ Grobund for dialog
- ▶ Større engagement
- ▶ Ønske om at investere i relationen
- ▶ Lyst til at forblive en del af fællesskabet



Transaktionsforretning:

MÅLET er at skabe flest mulige **SALG** til så høj en pris som muligt!

RELATIONER ER VEJEN TIL \$UCCE\$



Abonnementsforretning:

MÅLET er at skabe **RELATIONER** og gøre dem så **LANGE** og **DYBE** som muligt!

RELATIONER ER VEJEN TIL \$UCCE\$



Lange og dybe relationer medvirker i høj grad til at øge **levetiden** og **livstidsværdien** og er dermed afgørende for, hvor profitabel din forretning er.

Levetiden (LT) = hvor lang tid dine medlemmer i gennemsnit er hos dig.

Livstidsværdien (LTV) = hvor meget du i gennemsnit tjener på et medlem i løbet af medlemsperioden



**RELATIONER SKER MELLEM
MENNESKER**



Folk ønsker ikke at skabe relationer til virksomheder men til **mennesker**



Skaler din business med
en abonnements-løsning



SignUp Academy

Skaber succesfulde abonnementsforretninger

Virksomhedskonsulent og -tjenester · Skørping, Nordjylland · 273 følgere



Mette og 2 andre forbindelser arbejder her · 4 medarbejdere

✓ Følger

Besøg websted

Mere



Mette Fruensgaard 🗣️ · 1.

Co-founder & partner SignUp Academy ⭐ Abonnements ekspert

⭐ Forfatter ⭐

Snakker om #forfatter, #abonnement, #medlemsklub, #subscription og #iværksætter

Skørping, Nordjylland, Danmark · [Kontaktoplysninger](#)

3.251 følgere · **500+** forbindelser



Følges af 49 forbindelser: Leonard de Freitas Nielsen, Emil Skovsbo og 47 andre



SignUp Academy



Aarhus Universitet

Meddelelse

More

RELATIONER SKER MELLEML MENNESKER



Andreas Dirksen - skaber succesfulde abonnements forretninger 🚀

Subscription Expert ✨ Founder & CEO ✨ SignUpAcademy.com

✨ #1 International Bestselling Author ✨ Business Angel ✨

Speaker ✨ #abonnementskongen

Snakker om #strategi, #abonnement, #subscription, #forretningsudvikling og #abonnementforretning

Skovping, Nordjylland, Danmark · [Kontaktoplysninger](#)

24.437 følgere · 500+ forbindelser



SignUp Academy

Aarhus Universitet



Du skal være parat til at sætte dig selv i spil

Folk vil have en relation til DIG og dine medarbejdere/kolleger!



Folk vil se giraffen

▶ DIG



Relationer sker mellem mennesker, men relationerne behøver ikke alle sammen at være ml. den enkelte kunde og dig/ dit team.

Hvis du kan skabe stærke relationer **kunderne imellem**, kan du få noget rigtig stærkt.

For hvem ønsker at forlade et fællesskab, man er glad for og som skaber stor værdi? 😊

KUNDEREJSEN OG TOUCHPOINTS



Touchpoints er en del af kunderejsen

De opstår når virksomheden og kunden

interagerer med hinanden



Der er touchpoints både før, under og efter købet/ indmeldelsen i din abo-forretning.

Før: Din webside, reklamer, nyhedsbreve

Under: Kundeservice, chatmulighed

Efter: Automails, services, møder



Du skal skabe og bruge disse touchpoints til at skabe en stærk og lang relation til dine potentielle og nuværende medlemmer!

RELATIONSSKABELSE FØR KØBET



Allerede INDEN folk har indmeldt sig eller købt noget fra dig, skal du skabe den første relation.

Hvis ikke du formår det, så køber de næppe noget!



Den vigtigste menu på dit
website er...

OM OS



4 tips til om os:

1. **PLACERING:** I din menu øverst i midten/ til højre
2. **WHY:** Fortæl hvad du drømmer om og hvad målet er med virksomheden
3. **DIG:** Gør siden personlig – fortæl din historie og vis hvem du/I er inklusiv fotos/video
4. **TRUST:** Vis hvorfor man kan stole på dig



2 INSPIRERENDE CASES



Champagne-oplevelser fra hjertet



Vores drøm er at udbrede viden om og kærligheden til al den fantastiske champagne, der findes derude. Den drøm har vi udlevet med Champagnekassen siden november 2018 – og eventyret er først lige begyndt. Vi er ENORMT stolte over vores medlemmers anmeldelser – og ikke mindst de sindssygt flotte priser, vi og Champagnekassen har modtaget.

Vi sigter målrettet efter, at vores kundeservice skal være fem-stjernet – HVER gang du er i kontakt med os. Velkommen til et helt særligt univers.

Ingen binding – du kan opsige når du ønsker

595,- pr. levering + fri fragt

BLIV MEDLEM →



Når *drømme* bliver til *virkelighed*



Vores virksomhed, Champagne for Alle, kom til verden på en kærestetur på vej til Champagnedistriktet, og de første flasker blev betalt med de 20.000 kr., vi havde sparet op. Champagne for Alle er i dag en sund virksomhed i stærk fremdrift, men da vi først begyndte, var det blot en chance. En chance for at forfølge drømmen om at arbejde sammen som familie og arbejde med vores passion for de hundrede år gamle håndværkstraditioner, der gør champagne til noget helt særligt.

Champagne symboliserer for os muligheden for at gribe alt det gode, når det kommer, men også selv at skabe chancerne. Vi greb chancen og arbejder hårdt hver dag for at folde vores drøm ud. Champagne for Alle er ikke født med en strategi eller en forretningsplan på et skrivebord – vi har udlevet en drøm om at udvide kendskabet til champagne, og så blev det til en virksomhed hen ad vejen – en virksomhed, vi i dag holder fast i, skal drives fra hjertet og gennem passionen – akkurat som det startede.

Hvem står bag Champagne For Alle og Champagnekassen

Vi er Dinna og Michael, og vi har været gift med hinanden siden 2010. I dag udlever vi et champagnefamilieeventyr sammen med vores tre børn. Champagne var over nogle år blevet en hobby og udviklede sig til at blive et inderligt ønske om at dele ud og skabe oplevelser for mennesker omkring os. Vores venner og familie fulgte os fra start i en lille Facebook gruppe, når vi købte nye spændende flasker fra de små champagnehuse og snart voksede vores champagnefamilie sig meget stor på de sociale medier, med champagneoplevelser som omdrejningspunkt.

I 2018 sagde Michael sit faste job op i et stort dansk mediehus for at være champagneambassadør på fuldtid, og i marts 2020 fulgte Dinna efter. Herfra gik det stærkt, og interessen for champagne-forkælelse, leveret til døren, blev meget større, end vi nogensinde

for at leve op til de helt utrolige anmeldelser, der ligger på Trustpilot og Facebook. Vi er dybt taknemmelige for hver og en af dem.

Hvad er vigtigt for os. Medlemmernes oplevelse og forventninger til os er det altoverskyggende vigtigste i alt, vi foretager os. Dernæst har vi fokus på bæredygtighed og prioriterer også dansk produktion overalt, hvor det er muligt.

Det er også vigtigt for os fortsat at dele vores oplevelser fra hverdagen og fra selve maskinrummet. For os er det fortsat en rejse at udvikle Champagne for Alle og præcis som en familie, deler vi både op og nedture.



Champagnekassen

Vi er Dinna og Michael, og vi har været gift med hinanden siden 2010. I dag udlever vi et champagnefamilieeventyr sammen med vores tre børn. Champagne var over nogle år blevet en hobby og udviklede sig til at blive et inderligt ønske om at dele ud og skabe oplevelser for mennesker omkring os. Vores venner og familie fulgte os fra start i en lille Facebook gruppe, når vi købte nye spændende flasker fra de små champagnehuse og snart voksede vores champagnefamilie sig meget stor på de sociale medier, med champagneoplevelser som omdrejningspunkt.

I 2018 sagde Michael sit faste job op i et stort dansk mediehus for at være champagneambassadør på fuldtid, og i marts 2020 fulgte Dinna efter. Herfra gik det stærkt, og interessen for champagne-forkælelse, leveret til døren, blev meget større, end vi nogensinde turde drømme om.

Anerkendelser. Vi blev i foråret 2021 kåret til Danmarks 3. bedste abonnement på Børsen af Dansk Erhverv, og efterfølgende modtog vi Greve Erhvervspris, og hver eneste dag, gør vi og vores fem ansatte vores ypperste

for at leve op til de helt utrolige anmeldelser, der ligger på Trustpilot og Facebook. Vi er dybt taknemmelige for hver og en af dem.

Hvad er vigtigt for os. Medlemmernes oplevelse og forventninger til os er det altoverskyggende vigtigste i alt, vi foretager os. Dernæst har vi fokus på bæredygtighed og prioriterer også dansk produktion overalt, hvor det er muligt.

Det er også vigtigt for os fortsat at dele vores oplevelser fra hverdagen og fra selve maskinrummet. For os er det fortsat en rejse at udvikle Champagne for Alle og præcis som en familie, deler vi både op og nedture.

Lyt med i [afsnit 1 af vores Champagnepodcast](#) – hvor vi fortæller om vores start som iværksættere og rejsen til, hvor vi er i dag. Tak, fordi du følger med.

A handwritten signature in black ink that reads 'Dinna & Michael'.

Vores medarbejdere

Her har du et overblik over, hvem der sørger for dine særlige champagneoplevelser



Birgitte Warming Juul

Kundeserviceansvarlig

Birgitte er ansvarlig for vores kunde- og medlemsoplevelser. Desuden står Birgitte for vores events og medlemsrettede champagneaktiviteter.

+45 31 71 25 21

birgitte@champagneforalle.dk



Michael Dam

Champagnekassen Business

Michaels område er Champagnekassen Business. Hans mission er – sammen med os – at få mere fejring og anerkendelse ud på arbejdspladserne.

+45 31 71 25 21

dam@champagneforalle.dk



Puk Damgaard

Fotograf

Puk er Champagne For Alles faste fotograf. Hun sørger for at fange stemninger og produkter på en måde, så de lagres i hukommelsen.

+45 31 71 25 21

kontakt@champagneforalle.dk



Michael Arbo

Champagneambassadør

Michael er ham, der rejser til Champagne, ligeså snart muligheden byder sig. Han ved rigtig meget om champagne og er ansvarlig for hele sortimentet.

+45 31 71 25 21

michael@champagneforalle.dk

A photograph of a green champagne bottle and a flute glass filled with champagne, set against a white background. The bottle and glass are surrounded by lush green ferns and small purple flowers. A dark blue semi-transparent box is overlaid on the bottom left of the image, containing the text for the 'Ansvarlighed' section.

Ansvarlighed

I samtlige valg vi tager, tænker vi bæredygtigt så vidt det er muligt. Kasserne er dansk produceret, tapen er af papir – ikke af plastik, og vi trykker vores infoark og opskrifter på genbrugspapir

A photograph of a person's profile as they look at a laptop. The laptop screen displays the website 'champagneforalle'. The website has a dark green header with the brand name and navigation links. The main content area features the text 'Bobler direkte fra Champagne til dig' in white, with a small orange button below it. A dark blue semi-transparent box is overlaid on the bottom left of the image, containing the text for the 'E-handelsprisen' section.

E-handelsprisen

I foråret 2021 modtog vi den vildeste anerkendelse, da vi endte i finalen blandt de største abonnementsvirksomheder i Danmark. Vi er DRØN stolte af pladsen som Danmarks 3. bedste abonnement



DANSK KAFFE IVÆRKSÆTTERI

Prøv Danmarks bedst bedømte Nespresso® compatible kaffekapsel på Trustpilot. Bestil prøvepakken med 30 kapsler for kun 29 kr inkl. fri fragt.

PRØV FOR 29 KR.

★ Trustpilot



TrustScore 4.8
8.760 anmeldelser



I MORMORS KØKKEN

Kaffe har altid haft en stor betydning i mit liv, helt fra da jeg var lille. Her husker jeg klart og tydeligt besøgene hos min mormor. Hun havde altid købt importeret kaffe, der var ristet med kærlighed – og det kunne tydeligt duftes når man trådte ind i lejligheden, hvor luften altid var fyldt op med kaffens mange aromaer. Men det var ikke hvilken som helst kaffe – det var altid kvalitetskaffe.

Sidenhen har jeg været fast bruger af Nespresso® kaffekapsler, samt alternativerne fra supermarkedet. Men der var intet der kunne matche mormors kaffe, og derfor satte jeg mig for, at skabe et alternativ til de dyre kapsler, med fokus på kvalitet. Derfra begyndte mange besøg i hele verden hos leverandører og kaffebønder for at undersøge markedet til bunds. Ud fra alle de besøg valgte vi kun de bedste, der kunne levere en kvalitet, som kaffeelskere og min mormor ville godkende.

– Michael, stifter



KAFFEDRENGEN

De fleste af os har længe måtte vælge mellem de helt dyre mærkebrands eller kaffekapsler uden smag fra supermarkedet. Men vi indså, at der måtte være et smartere alternativ, som både skulle være til at betale, men også kunne konkurrere med mærkebrands på kaffe kvaliteten.

Derfor tog vi som kaffeelskere initiativ skabte Kaffedrengen i efteråret 2018. Her kunne de allerførste medlemmer modtage vores prøvepakke og selv smage kvaliteten. Det tog lynhurtigt fart, og på rekord tid blev vi Danmarks hurtigst voksende kaffemedlemskab. I dag får over 20.000 danskere fast leveret deres kaffe fra os, og det er vi så umådeligt stolte over.



BEDSTE ABONNEMENTSLØSNING

Kaffedrengen er stiftet af stifteren af Barberklingen, der blev kåret til Danmarks bedste abonnementsløsning i 2018 af Dansk Erhverv – Digital Handel.

DANSK
ERHVERV



Bruger du din "om os" side optimalt ift. at skabe en god relation til dine potentielle kunder?

RELATIONSSKABELSE UNDER KØBET

Get In Touch

Give us a call, or fill out the contact form, and we'll be right back.

 US: +1 (415) 534-4330

DK: +45 70 60 50 15

 support@getsession.com



First name *

Last name *

Company (optional)

Work email *

Phone number (optional)

I am a... *

Message (optional)

Forside / Bærbar



Bærbar til arbejde, studie og

Står du overfor at købe en ny studiecomputer, bærbar til arbejdet eller en kraftig laptop til gaming? Så er du landet det helt rigtige sted! Hos Proshop finder du et stort udvalg af bærbare computere fra de største og mest populære brands på markedet såsom HP, Lenovo, ASUS og Apple.

For at hjælpe dig god på vej, har vi samlet en række råd, tips og tricks herunder til den bedste bærbar til dig. Og nårhja, ved du allerede, hvad du leder efter, så kan du nemt finde din laptop shopping!

ProBot

Menu Tilbage Luk

Hej 🙌

Velkommen til Proshop! Mit navn er Probot, og jeg sidder altid klar til at hjælpe dig 😊

Hvilket emne handler dit spørgsmål om 🗨️?

Se ordrestatus Spørgsmål før køb

Spørgsmål til min ordre

Spørgsmål til Kundekonto/Login

Powered by [Solvemate](#)

RELATIONSSKABELSE EFTER KØBET



Automations:

- ▶ Tak for din ordre mailen
- ▶ Onboardingprocessen
- ▶ Andre triggermailflows
- ▶ Chatrobot



Personlige touchpoints:

- ▶ Kundeservice
- ▶ Online sessions
- ▶ Fysiske møder
- ▶ Telefonopkald



4 tips til touchpoints:

Brug touchpointsene til at styrke relationen ved:

- ▶ At være **PERSONLIG** i din kommunikation
- ▶ At budskabet og timingen gør, at kunden føler det **RELEVANT** at lytte til og/eller interagere med dig
- ▶ At du skaber **VÆRDI** for kunden
- ▶ At få **FEEDBACK** fra kunden, så der skabes en dialog

OPGAVER OM RELATIONER TIL DIG



Kortlæg dine kundetouchpoints
før, under og efter købet.

Brug arbejdsbogen til at notere
i.



Udarbejd en plan for hvordan du kan bruge hvert touchpoint til at styrke relationen til dine potentielle og nuværende kunder/medlemmer

Lav planen i din arbejdsbog og følg op på den

DIN MISSION



PÅ 30 DAGE

Vælg 3 vigtige kunde-touchpoints
og gør dem hver især mere
relationsskabende.

Noter resultaterne i arbejdsbogen:
Hvad var effekten og hvad lærte du?



I arbejdsbogen bliver du guidet til, hvordan du skal gøre.



Noter resultaterne i
arbejdsbogen.

Hvad var effekten og hvad lærte
du?