

RU
N3



FOLLOW-UP



Gabriela Konrad





Nicole Zotter





Wie mache ich
Kundinnen und
Kunden zu Fans?



KUNDENBETREUUNG

- Ich will ja nicht lästig / aufdringlich sein
- Ich bin halt einfach keine Verkäuferin
- Das ist ihr sowieso zu teuer
- Ihr ist Nachhaltigkeit ja net wichtig
- Dafür hab ich einfach keine Zeit
- Sie will sowieso nichts
- Ich weiss nicht, was ich sagen / schreiben soll

DRAMA
in unseren
Köpfen

WARUM BETREUEN WIR KUNDEN NICHT?

RU
N3



NICHT GEKAUFT HAT ER SCHON

- Bewusstsein und Wissen noch nicht da
„ Ah – das Produkt beim Drogeriemarkt ist ja auch BIO und viel günstiger“
- Zu viel Monat für zu wenig Geld
- 9-11 Kontaktpunkte nötig
- Keine emotionale Bindung mit Ringana / mit der Partnerin
- Aus den Augen aus dem Sinn
„Da war ich mal Kunde, weiß gar nicht mehr, warum ich es dann nicht mehr bestellt habe, weil es hat mir eigentlich getaugt“

**WARUM KAUFEN DIE KUNDEN
NICHT EINFACH VON SELBST?**

- SALES TOOL benutzen
 - Geburtstagswünsche
 - Samples
- SALES INFO
Ostern, August, Dezember – Vorbestellungen
- Broadcast Liste oder WhatsApp / Telegram Gruppe
- STATUS – STORY
- Themen FRESH DATES
Sonne, Baby/Kinder, Frauen, Männer, Pflegeroutine, Sport, Shaping, Supplements, Winter Blues, ...
- Das Körbchen – die FRESH BOX

RINGANA RETHINK

ReUse

ReDuce

ReCycle

AUF BESONDERHEITEN AUFMERKSAM MACHEN



ChatGPT

RINGANA

**RU
N3**

Kunde hat bisher einmal etwas bestellt - ich habe mich bisher noch nicht weiter gemeldet - nun möchte ich ihn gerne auf unseren Sales Monat aufmerksam machen. Wie könnte ich dies tun? Freundlich, persönlich und empathisch

RINGANA

UMGANG MIT CHATGPT

(oder anderer KI)



ChatGPT

RINGANA

E-Mail-Text:

Sehr geehrte/r [Name des Kunden],

ich hoffe, es geht Ihnen gut. Mein Name ist [Ihr Name] und ich bin [Ihre Position] bei [Ihr Unternehmen]. Zunächst möchte ich mich herzlich für Ihre bisherige Bestellung bei uns bedanken – wir wissen Ihre Unterstützung sehr zu schätzen!

Um unsere Wertschätzung zu zeigen, möchte ich Ihnen mitteilen, dass wir bei [Ihr Unternehmen] einen speziellen Sales-Monat mit fantastischen Rabatten auf viele unserer Produkte/Dienstleistungen veranstalten. Dies ist die perfekte Gelegenheit, um erneut bei uns einzukaufen und dabei attraktive Ersparnisse zu genießen.

UMGANG MIT CHATGPT

(oder anderer KI)

RU
N3



ChatGPT

RINGANA

bitte schreib mir das per du und als WhatsApp nachricht

Natürlich! Hier ist eine freundliche, persönliche und empathische Nachricht für WhatsApp:

Hey [Name des Kunden],

ich hoffe, es geht dir gut! 😊 Hier ist [dein Name] von [dein Unternehmen].
Erstmal ein großes Dankeschön für deine letzte Bestellung bei uns – das bedeutet uns wirklich viel!

Ich wollte dir Bescheid geben, dass wir gerade unseren großen Sales-Monat haben, und es gibt jede Menge tolle Rabatte auf viele unserer Produkte/Dienstleistungen. Hier ein kleiner Vorgeschmack:

UMGANG MIT CHATGPT

(oder anderer KI)

RU
N3

			Carina (28)	Dominique (38)		Manuel (39)
8	9	10	11	12	13	14
	Kundengeburtstag tag Anna (58)		Kundengeburtstag tag Katja (51)	Kundengeburtstag tag Astrid (58)		Kundengeburtstag tag Astrid (49)
			Kundengeburtstag tag Barbara (46)	Kundengeburtstag tag Evelyn (30)		Kundengeburtstag tag Barbara (43)
15	16	17	18	19	20	21

KALENDER

Brigitte



Anrede:	Frau	Sprache:	DE
Vorname:	Brigitte	Währung:	eur
Nachname:		E-Mail:	@gmx.at
Geburtsdatum:	26.04.1965	Telefon:	+43 650

NEUER KUNDENWARENKORB

STATUS

GUTSCHEINE

BESTELLUNGEN

KONTAKT

LIEBLINGSPRODUKTE

Kundennummer:	618230	Bestellwert (Ø)*:	48.09 €
Kunde seit:	07.04.1999	Bestellungen pro Monat (Ø)*:	0.48
Newsletter:	aktiv		

KUNDENDATENBLATT

RU
N3

- **Kontakt, wenn Paket gekommen**

„Gratuliere, dass du dich für Ringana Produkte entschieden hast. Produkte, die nicht nur nachhaltig und enkelkindertauglich sind, also gut für dich, deine Familie und für die Umwelt sind, sondern auch hochwirksam sind. Du wirst von der Qualität und deinen Ergebnissen begeistert sein!“

- Hinzugefügte Samples zum Testen kurz erklären

- Info über den Betreuungsablauf geben
- Broadcast-Liste, WhatsApp/Telegram-Gruppe, ...
- Fresh Date Einladung – Spontankunden
- Video verschicken
- Nachfragen, wie das Produkt gefällt

FOLLOW UP

Digital Voucher

Set of 5



Digital Voucher for FRESH tinted moisturiser sample, Set of 5

Digital Voucher

€ 12,20

[IN DEN WARENKORB](#)

[DETAILS](#)

Digital Voucher

Set of 5



Digital Voucher for FRESH tinted moisturiser tan sample, Set of 5

Digital Voucher

€ 12,20

[IN DEN WARENKORB](#)

[DETAILS](#)

Digital Voucher

Set of 5



Digital Voucher for FRESH tooth balm sample, Set of 5

Digital Voucher

€ 2,80

[IN DEN WARENKORB](#)

[DETAILS](#)

DIGITAL VOUCHER



SHOP

SPECIAL OFFERS

● RINGANA LIVE

BLOG

ABOUT US

ONLINE-OFFICE

Sales Tool

Produkte

Kunden

Gutscheine

Zeige Gutscheine:

Zugewiesen Nicht zugewiesen

Begriff suchen

ZURÜCKSETZEN

ANWENDEN

Offene Gutscheine

CODE

WERT ▼

KUNDENNR.

NAME

ART

PERSÖNLICHE BOTSCHAFT 1

RU
N3

RINGANA

SALES TOOL

RU
N3

Gutscheinzuweisung

Tippen, um Kunden zu suchen...

Möchten Sie **Zotter Ursula** einen Gutschein zuweisen? Diese Aktion kann nicht rückgängig gemacht werden.

ABBRECHEN ZUWEISEN

Zuweisung erfolgreich!

Sie haben erfolgreich einen Gutschein zugewiesen! Ursula Zotter erhält **keine** automatische Benachrichtigung via E-Mail.

NÄCHSTE SCHRITTE

Gutschein via E-Mail an den Kunden schicken **JETZT SCHICKEN**

Vorlage für Nachricht kopieren **ZUM TEMPLATE**

SCHLIESSEN

Vorlage für Nachricht

DE

Lust auf frische RINGANA Produkte? Ich habe dir einen Geschenkgutschein für deinen nächsten Einkauf bei RINGANA ausgestellt. Du kannst deinen Gutschein jederzeit bequem im RINGANA Online-Shop auf www.ringana.com einlösen! Der Gutschein wurde automatisch in deinem Warenkorb hinterlegt. Viel Freude beim Shoppen!

ZURÜCK SCHLIESSEN **TEXT KOPIEREN**

GUTSCHEINZUWEISUNG



	FRESH deodorant 125 ml	125 ML (BDO)	-	+	€ 26,90	€ 26,90	X ENTFERNEN
	FRESH hand balm sample 15 ml	15 ML (PHB)			€ 3,50	€ 3,50	
	FRESH hand balm sample - 100% Rabatt VC65-Q74K7Q-BRCQ					- € 3,50	X ENTFERNEN
Hier können Sie einen oder mehrere Gutscheine einlösen!							
VC65-Q74K7Q-BRCQ (€ 0,00)		hinzufügen					
<input type="text" value="Ihr Gutscheincode"/>							
					Zwischensumme inkl. USt.	€ 26,90	
					Versandkosten	€ 6,50	
					Noch EUR 53,10 dann liefern wir bei Normalversand als Einzelbestellung versandkostenfrei nach Österreich.		
					Gesamtsumme	€ 33.40	

**RU
N3**

RINGANA

KUNDEN WARENKORB



50

2.500

125.000

Duplikation deiner Kontakte

- Empfehlungen – direkt , indirekt
- Fresh Dates veranstalten lassen Geschenk für die Veranstalterin
- Kleingrößen
- Open House, Messen
- HandtaschenShop
- Zuhause ausstatten – Handtücher, Seife, Packs, Handbalm

DUPLIKATION DEINER KONTAKTE

- Produkte verschenken – Weihnachten, Osterhasen,...
- Kleine Aufmerksamkeiten
- Mitbringsel (Seife ist immer dabei, ...)
- Öffentlich verwenden – Stärkung Glaubwürdigkeit
- (Lustige) Aufmerksamkeiten

Katerfrühstück, „Gels Away“ - Light Legs, Byebye Kaugummi - Tooth Oil, Schlaf gut, Nicky´s Golf-Starter-Set, GrillChillparty,

SEI DU SELBST DIE MARKE

RU
N3



KATERFRÜHSTÜCK

RU
N3



GESCHENKE

Push Sample

D-Gest Sample

Chi 3er

EyeSerum Sample

Tinted Moisturiser Sample

Lip Balm

**RU
N3**

MÄDELSABEND - PARTY NIGHT

3 er ISI

am Federpenal steht DRINKS drauf, einfach 3 ISI hineingeben und die Beschreibung der 12er Packung dazugeben

D-gest Sample

3 x Balancing

SCHLAF GUT

„Ich hätte gerne eine Cream Medium“

- Ziele des Kunden erfragen
- Nutzen und Sinnhaftigkeit der Pflegeroutine erklären

UP SELLING

Beauty Routine
SO GELINGT DIE RICHTIGE HAUTPFLEGE

1 REINIGEN
Morgens und abends auf befeuchtetem Gesicht, Hals und Dekolletè verteilen und einmassieren. Mit warmen Wasser abspülen - fresh & clean fühlen.

2 TONISIEREN
Skin & Tonic: Wattepad mit FRESH tonic pure/calm befeuchten und sanft über die gereinigte Haut streichen. Augen- und Mundpartie aussparen.

3 PFLEGEN
Hydroaktiv! für maximale Feuchtigkeit nach der Reinigung auftragen. Es verstärkt außerdem den Effekt der Pflegeprodukte, die danach kommen.

4 SCHÜTZEN
Eine kleine Menge auf Gesicht, Hals und Dekolletè auftragen und sanft einmassieren, bis die Haut die Creme aufgenommen hat. Morgens, abends und morgens wieder.

Behandle deine Kunden wie Freunde, begleite und berate sie, weil sie dir wichtig sind.

Menschen brauchen Informationen und Nutzenverständnis, um Entscheidungen über Kauf oder Nichtkauf treffen zu können. Damit stärkst du die Beziehung.

Also Sorge für ein PLUS am BEZIEHUNGSKONTO und pflege deine Kunden.

LET'S GO!



RINGANA

RU
N3



RINGANA

THANK YOU

