



Aftersales

De echte waarde van een klantrelatie ontstaat vaak pas na het eerste contactmoment. Toch ontbreekt het veel bedrijven aan tijd of structuur om hier consistent aandacht aan te besteden.

TableTalk neemt deze aftersales activiteiten volledig of gedeeltelijk uit handen. Wij zorgen voor het nabellen van klanten, het opvolgen van trajecten en het onderhouden van contact op de momenten die er echt toe doen. Dit kan variëren van een simpele check-in tot het signaleren van nieuwe commerciële kansen.

De invulling van deze opvolging wordt volledig afgestemd op jouw organisatie en klantproces. Geen standaard scripts zonder context, maar gesprekken die passen bij jouw dienstverlening en doelgroep.

Daarnaast zorgen wij voor duidelijke en overzichtelijke rapportages via ons systeem, zodat je altijd inzicht hebt in de voortgang en de resultaten. Op deze manier blijft de regie bij jou, zonder dat je zelf tijd kwijt bent aan de uitvoering.

Het resultaat is een sterkere klantrelatie, hogere klanttevredenheid en een grotere kans op herhaalaankopen.

Wij werken op abonnement-basis met dagdelen per week. 1 dagdeel bestaat uit 4 uur bellen per week.

Pakket A

1 dagdeel
70€ p/u

Pakket B

2 dagdelen
67,5€ p/u

Pakket C

3(+) dagdelen
65€ p/u

