

[INFOGRAFIK]

WOZU BRAUCHEN SIE EINE WISSENSDATENBANK

Helfen Sie Ihren Kunden sich selbst zu helfen!



1. DIE MEISTEN INHALTE HABEN SIE SCHON

Durchforsten Sie die Schubläden & Emails von Vertrieb & Kundendienst. Sammeln Sie alle Inhalte, die Sie bereits als Antworten auf Fragen & Probleme Ihrer Kunden erstellt haben und schon können Sie Ihre Wissensdatenbank zum Leben erwecken.



2. SIE LOTSEN ZIELKUNDEN DIREKT AUF IHRE SEITE

Sie stellen schnelle & unkomplizierte Lösungen bereit und sorgen mit suchmaschinenoptimierten Hilfeartikeln gleichzeitig dafür, dass auch potentielle Kunden über die Internetsuche gezielt auf Ihre Webseite geleitet werden. Einfacher geht es kaum.

SIE HABEN ANGST DAVOR, ZUVIEL WISSEN PREISZUGEBEN?
WENN SIE ES NICHT TUN, TUT´S EIN ANDERER!



3. SIE ENTLASTEN IHREN KUNDENSERVICE

Mit einer gut strukturierten Wissensdatenbank verbringt Ihr Team weniger Zeit damit, immer wieder dieselben Kundenfragen zu beantworten. Außerdem kann auch Ihr Team die Datenbank als Nachschlagewerk nutzen und so effizienter arbeiten.



4. DIE WAHL DER SOFTWARE

Es stehen verschieden Open-Source-Programme zur Verfügung oder auch die Möglichkeit, die Software als Service (SaaS) zu beziehen. Wenn Sie mehr über die Service Tools von HubSpot erfahren möchten, geben wir Ihnen gerne Einblick über eine unverbindliche Systemdemo.