

Rejmes förfinar relationerna

När ett av Sveriges största familjeägda bilhandelsföretag vill stärka relationerna med sina kunder, faller valet av verktyg på Webropol. I april inledde Tage Rejmes Bil AB ett samarbete med Webropol om ett enkätverktyg till hela koncernen.

- För såväl våra kunder som för oss är tid pengar. Genom att undersöka vad våra kunder efterfrågar, kan vi nu ta fram förmånliga erbjudanden och investera utifrån kundens behov, säger Jenny Ekenlie, informationsansvarig på Tage Rejmes Bil AB.

Tidigare kunde ett bilhandelsföretag som Rejmes lita på att sälja bilar tack vare starka varumärken och trevligt bemötande. Nu värdesätter kunderna fler faktorer. Det ger ett ökat behov av snabb och effektiv dialog med marknaden. Rejmes företagskunder lägger allt större vikt vid ett enkelt,



Tage Rejmes Bil AB bildades 1958 och är ett av Sveriges största familjeägda bilhandelsföretag. Koncernen finns med 24 försäljnings- och serviceanläggningar i Östergötland, Närke, Västmanland, Södermanland och Småland. Rejmes representerar Volvo, Ford, Renault, Mazda och Dacia och erbjuder personbilar, transportbilar, lastbilar, bussar samt mervärdestjänster för att leverera en komplett bilaffär.

Rejmekoncernen är nära och personlig, vår goda kunskap och stora engagemang ska alltid komma kunder till del. Hög moral och god affäretik gör Rejmekoncernen till ett tryggt företag för såväl kunder som medarbetare.

tryggt och ekonomiskt bilinnehav. Därför är satsningar på finansieringslösningar, serviceavtal, förmånkort och andra kringtjänster av största vikt att utveckla, utifrån vad kunden efterfrågar.

- Vår styrka är att kunna erbjuda alla funktioner som gör bilägandet smidigt och prisvärt under ett och samma tak, en komplett bilaffär. Varje kund har sina unika behov och därför är det viktigt för oss att kunna erbjuda en optimal helhetslösning baserade på vad kunden efterfrågar säger Jenny Ekenlie.

Tage Rejmes Bil AB säljer över 10 000 fordon varje år, både nytt och begagnat. Efter leveranstillfället utvärderas kundens upplevelser av affären och köpt fordon. Rejmes baserar sitt arbete på långsiktiga relationer och därför är det mycket viktigt att kunden är mer än nöjd genom hela avtalsperioden. Det är ett av skälen till att Rejmes valde Webropol's enkätverktyg.

Rejmesförfinarhelatidensinmarknadskommunikation, som innefattar såväl annonser som säljfoldrar till företag och såväl events som säljarens möte med kund i bilhallen. Tanken är att använda Webropol's enkätverktyg för att utvärdera marknadsinsatserna och se hur de tas emot och hur kunderna upplever dem. Det gör det möjligt att förbättra insatserna till nästa tillfälle.

- Webropol's enkätverktyg är ett prisvärt och mångsidigt verktyg som är viktigt för vår marknadskommunikation. Det gör att vi kan basera våra strategier på kunskaper om marknaden, säger Jenny Ekenlie

Vi på Webropol är glada över det nya samarbetet med Rejmes och önskar dem lycka till med att stärka kundrelationerna och läsa av marknaden.