



Hogyan ajánljunk ingyenes hallókészülék-próbát és állítást meglévő ügyfeleinknek az eAudiologia keretein belül?

Tartalomjegyzék

Az útmutatóról	3	Ügyfélszolgálati útmutató	10
Ügyfélutak lehetőségei	4	Hívási mintaszöveg a próbahordáson lévő ügyfelek számára	11
Meglévő ügyfél próbahordás alatt.....	5	Hívási mintaszöveg, ha volt vizsgálat, de az ügyfél nem kapott	
Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket, vagy ajánlható neki új hallókészülék.....	6	hallókészüléket, vagy ajánlható neki új hallókészülék.....	12
Adatbázis-bányászati útmutató	7	Adatbázis-kommunikáció	13
Meglévő ügyfél próbahordás alatt.....	8	Meglévő ügyfél próbahordás alatt.....	14
Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket, vagy ajánlható neki új hallókészülék.....	9	Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket.....	15
		Az ügyfélnek ajánlható új hallókészülék.....	16

Az útmutatóról

Hogyan ajánljunk ingyenes hallókészülék-próbát és állítást meglévő ügyfeleinknek az eAudiológia keretein belül?

Mi ez?

A jelen útmutató célja, hogy segítséget nyújtson Önnek és csapatának elsajátítani azt a módszert, melynek keretében a Phonak eAudiológiai-eszközök bővülő szolgáltatáscsomagjának használatával ingyenes próbahordást és hallókészülék állítást ajánlhatnak az adatbázisukban található azon meglévő ügyfeleiknek, akik három hónapnál nem régebbi audiogrammal rendelkeznek.

Az útmutatót a következő ügyfélutakra osztottuk fel:

- meglévő ügyfelek, akik jelenleg Phonak Remote Support (távoli támogatás) szolgáltatásra alkalmas próbakészüléket használnak
- meglévő ügyfelek, akiket megvizsgáltunk, de nem kezeltünk, vagy olyan ügyfelek, akik lehetséges, hogy készen állnak a hallókészülék igénybevételére, és nyilvántartásunk szerint rendelkeznek 3 hónapnál nem régebbi audiogrammal

Mit tartalmaz?

- **Ügyfélutak**
Azoknak a lehetséges ügyfélutaknak a lépésről lépésre bemutatott áttekintése, amelyek során ingyenes próbahordással és hallókészülék-állítással segítheti ügyfeleit
- **Adatbázis-bányászati útmutató**
Azon ügyfélprofilok áttekintése, amelyeket ki szeretnénk nyerni az adatbázisból, akik alkalmasak az ingyenes próbahordás vagy a hallókészülék-állítás igénybevételére
- **Ügyfélszolgálati útmutató**
Mintaszövegek és útmutató a hívások lebonyolításához, melyek segítségével munkatársai az ügyfélkezelés ezen új megközelítésének megfelelően irányíthatják a beszélgetést
- **Az adatbázis-kommunikáció tartalma**
Példák ingyenes próbahordás vagy hallókészülék-állítás igénybevételére kiválasztott meglévő ügyfelek számára küldhető e-mailek vagy levelek tartalmára



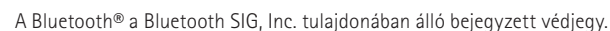
Ügyfélutak

Tisztában vagyunk vele, hogy hallásgondozó szakemberként az ügyfelei jólléte és hallásgondozása iránti elkötelezettsége az Ön egyik legfontosabb prioritása. Ebben az időszakban, amikor a személyes kapcsolat a távolságtartási intézkedések miatt akadályokba ütközhet, Phonak eAudiológiai-megoldásaink bővülő szolgáltatáscsomagja segítségére lehet abban, hogy alkalmazkodhasson az ügyfélgondozás új megközelítéséhez.

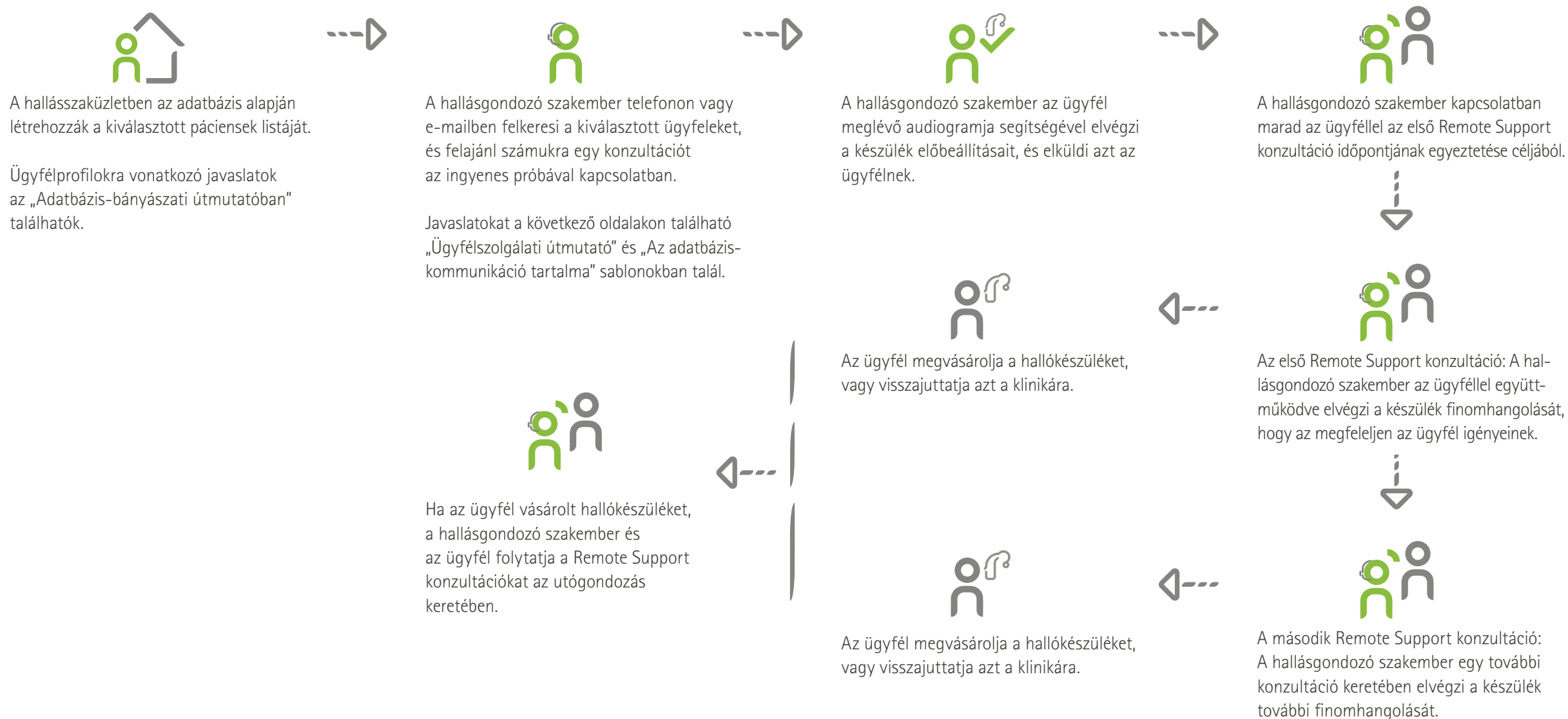
A Phonaknál továbbra is bővítjük eAudiológiai-eszközeink kínálatát, így Ön a jelenlegi korlátozó intézkedések közepette is iparágvezető hallókészülék-technológiákkal segítheti ügyfeleit.

A következő oldalakon található **ügyfélutak segítségével** újra felveheti a kapcsolatot azokkal az adatbázisában szereplő ügyfeleivel, akik jelenleg ingyenes próbahordást vagy hallókészülék-állítást vesznek igénybe, illetve ajánlható nekik ez a lehetőség.

Meglévő ügyfél próbahordás időszak alatt



Volt vizsgálat, de az ügyfél nem kapott hallókészüléket, vagy ajánlható neki új hallókészülék





Adatbázis-bányászati útmutató

Azon ügyfelek azonosítása, akiknek ajánlható az eAudiológiai-támogatás

Az adatbázis-bányászat folyamán az ügyféladatbázisban tárolt adatokat az Ön által előre meghatározott kritériumoknak megfelelően egyedi „kosarakba” csoportosítjuk.

A folyamat célja, hogy ügyféllistákba rendezzük azokat a pácienseket, akik jelenleg ingyenes próbakészüléket használnak, vagy ajánlható nekik új hallókészülék vásárlása. Ily módon munkatársai azokra az ügyfelekre koncentrálhatnak, akik a legnagyobb hajlandóságot mutatják a hallókészülék vásárlására.

Ebben a helyzetben valószínű, hogy sokan lemondják az időpontjukat. Azzal, hogy újra felveszi a kapcsolatot az adatbázisában lévő ügyfelekkel és Remote Support konzultációt ajánl nekik, további lehetőséget biztosít a szaküzlet számára, hogy továbbra is támogathassa ügyfeleit, Ön pedig ezzel is bevételt termelhet.

Meglévő ügyfél próbahordás időszak alatt

1. lépés

A CRM vagy az ügyfél-adatbázis segítségével azonosítson minden olyan ügyfelet, akinek jelenleg Phonak Marvel™ vagy Audéo™ B-Direct próbakészülék van a birtokában

2. lépés

Exportálja az azonosított ügyfelek listáját egy új listába „Ügyfelek ingyenes próbahordási időszak alatt, akiknek ajánlható Remote Support” néven

CRM tipp: A CRM felületen az exportálási funkció legtöbbször a „Marketing” vagy az „Ügyfélcsoportok” (Patients Groups) fülön található.

3. lépés

Döntse el, hogy telefonon vagy e-mailben fogja-e újból felvenni a kapcsolatot az ügyféllel a virtuális utógondozáshoz.

A következő fejezetekben mutatunk pár példát arra, hogy mit mondjon, ha telefonon keresi fel az ügyfelet, illetve mit írjon az e-mailbe vagy a levélbe.

Tipp

Ha az e-mail mellett dönt, azt a szoftvertől függően küldheti közvetlenül a CRM rendszerből, vagy az Ön által választott e-mail-automatizálási szoftverrel.

Adatbázis-bányászati útmutató

Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket, vagy ajánlható nekik új hallókészülék vásárlása

Tipp

Ha az e-mail mellett dönt, azt a szoftvertől függően küldheti közvetlenül a CRM rendszerből, vagy az Ön által választott e-mail-automatizálási szoftverrel.

1. lépés

A CRM vagy az ügyéladatbázis használatával azonosítsa az összes olyan páciens, akinek a nyilvántartás szerint olyan audiogram van a birtokában, amely a mai naptól számítva 3 hónapnál nem régebben készült. Exportálja a listát.

Volt vizsgálat,
de nem kapott
hallókész-
züléket

Frissítés

2. lépés

Az újonnan létrehozott listában azonosítsa azokat az ügyfeleket, akiknél megtörtént a vizsgálat, de nem kaptak hallókészüléket. Mentse el az új listát „Remote Supportra kész: Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket” néven.

2. lépés

Az újonnan létrehozott listában azonosítsa azokat az ügyfeleket, akiknél a „Legutóbbi vásárlás dátuma” 3–5 évvel ezelőtt vagy még régebben volt. Mentse el az új listát „Remote Supportra kész: új hallókészülék ajánlható” néven.

3. lépés

Döntse el, hogyan fogja újból felvenni a kapcsolatot az ügyféllel (telefonon vagy e-mailben).

A következő szakaszokban mutatunk pár példát arra, hogy mit mondjon, ha telefonon keresi fel az ügyfelet, illetve mit írjon az e-mailbe vagy a levélbe.



Ügyfélszolgálati útmutató

Fontos az ügyfél megszólítása

Az adatbázis-bányászat folyamán azon ügyfelek összegyűjtése a cél, akik számára ajánlható a Phonak eAudiológiai-támogatás az utógondozásra. Ez új kihívás az ügyfélgondozásban az ügyfélszolgálaton dolgozó munkatársak számára. Ügyfelei életében most minden eddiginél fontosabb a megfelelő hallás, hogy tarthassák a kapcsolatot a külvilággal: kommunikálhassanak a családtagjaikkal, az orvosukkal, telefonálhassanak, hallják a TV-t, a zenét stb.

Mindemellett fontos szem előtt tartani, hogy ügyfelei a jelenlegi helyzetben különösen alacsony hajlandóságot mutathatnak a pénzügyi kockázatvállalásra, ugyanakkor felértékelődnek számukra a digitális kommunikációs csatornák a családtagjaikkal vagy az egészségügyi szolgáltatókkal folytatott kommunikáció során.

Határozottan azt ajánljuk, hogy először telefonon keresztül lépjen kapcsolatba ügyfeleivel, és úgy ajánlja nekik az eAudiológiai-támogatást. Így az ajánlat személyesebb és figyelmesebb hangvétel társul hozzá. Telefonon arra is jobban felhívhatja a figyelmet, hogy a szaküzlet elkötelezett aziránt hogy a lehető legjobb támogatást nyújtsa pácienseinek, és megtalálja a módját, hogy az újranyitásig az aktuális körülményeknek megfelelő gyakorlatokat alakítson ki. A hívások mellett lehetővé teszik, hogy munkatársai azonnal megválaszolják a beszélgetés során felmerülő kérdéseket, és kezeljék az ellenvetéseket.

A következő oldalakon talál néhány javaslatot a hívások forgatókönyvére, melyet munkatársai felhasználhatnak a Phonak eAudiológiai szolgáltatás igénybevételére kiválasztott ügyfelekkel folytatott beszélgetéseik során.

Ügyfélszolgálati útmutató

Hívási mintaszöveg a próbahordási adatbázisban szereplő meglévő ügyfelekhez

1. Köszönés: pozitív, könnyed

- „Üdvözlöm, [név], [név] vagyok a(z) _____ hallásszaküzletből...”
- „Hogy érzi magát most, ebben a nem mindennapi helyzetben?”

2. Indoklás/miért keressük: empátikus, támogató

- „Azért keresem, mert szeretném röviden tájékoztatni azokról az intézkedésekről, melyeket klinikánk tett annak érdekében, hogy ebben az időszakban is gondoskodhassunk az Ön hallásáról és jó közérzetéről.”
- „Azért keresem, mert hamarosan esedékessé válik egy konzultáció az Ön által jelenleg tesztelt hallókészülékkel kapcsolatban. Szeretnénk, ha tudná, hogy ránk most is számíthat, és továbbra is ugyanúgy rendelkezésére állunk, hogy gondoskodjunk az Ön hallásáról. Szeretnénk bemutatni virtuális alternatívánkat, amely lehetővé teszi a közelgő konzultáció lebonyolítását.”
- „A Phonak Remote Support alkalmazással a továbbiakban videobeszélgetés formájában tudjuk Önnek biztosítani szolgáltatásunkat. Önnek csak annyit kell tennie, hogy letölti az alkalmazást az okostelefonjára, majd a hallásgondozó szakemberétől meghívót fog kapni a virtuális konzultációra.”

3. Ellenvetés: nincs okostelefonom

- „Ez gyakoribb, mint gondolná. Alternatív megoldásként van-e esetleg táblagépe? Vagy olyan családtagja, akinek van okostelefonja, és a jelen helyzetben segítséget tud nyújtani az Ön számára?”

Ha a táblagépes megoldásra a válasz igen: „Nagyszerű. A myPhonak appot táblagépre is letöltheti a virtuális áruházból. E-mailben el tudom küldeni a linket a letöltéshez...”

Ha a családtaggal kapcsolatos kérdésre a válasz igen: „Nagyszerű. Még egy hagyományos konzultáció esetén is az a legjobb, ha van Önnel egy barát vagy családtag, aki segíthet Önnek a döntésben és abban, hogy ne vesszenek el a fontos információk. Szeretné, hogy felvegyem vele a kapcsolatot, hogy letölthesse a szükséges alkalmazást és lefoglaljunk egy időpontot a Remote Support konzultációhoz?”

4. Ellenvetés: várok a klinika újranyitására

- „Mivel nem tudjuk előre megjósolni, meddig fog fennállni ez a helyzet, a hallásgondozás pedig fontos dolog, szeretnénk arra biztatni, hogy használja ki ezt az új fajta lehetőséget. Egyszerű, sőt, még izgalmas is! Miután újra kinyitunk, visszatérünk a személyes találkozókhoz a további beállítások elvégzése és az utógondozás céljából.”

Ha a válasz nem: „Semmi probléma. Ha ez a helyzet továbbra is fennáll, megfelelne Önnek, ha egy hónap múlva visszatérnénk erre a kérdésre?”

5. Ellenvetés: mennyibe kerül?

- „A konzultáció és a próba semmibe nem kerül, ráadásul kötelezettségekkel sem jár. Ha szeretné megvásárolni a hallókészüléket, a hallásgondozó szakemberével tudják megbeszélni a vételárat, valamint kiválasztani az Ön életviteléhez és anyagi lehetőségeihez leginkább igazodó megoldást.”

6. Ellenvetés: nekem ez túl bonyolultnak hangzik

- Van egy remek útmutatónk, amely egyszerűen, lépésről lépésre elmagyarázza, hogyan készüljön fel a virtuális konzultációra. Elküldöm Önnek a konzultáció visszaigazolásával együtt. Tényleg nagyon egyszerű. Ha elakad vagy kérdése van, bármikor szívesen segítünk!

7. Nincs ellenvetés

Ellenőrizze újra a virtuális konzultációhoz szükséges adatokat. Egyeztessen időpontot az ügyféllel Remote Support konzultációra. Ellenőrizze újra, hogy az ügyfél által megadott e-mail-cím helyes-e.

8. Megerősítés

- Biztosítsa az ügyfelet, hogy remek döntést hozott hallása gondozása érdekében. Emlékeztesse, hogy a klinikán bármikor rendelkezésére állnak, ha segítségre van szüksége, és az ő jó közérzete a mi első számú prioritásunk. Végül egyeztessék meg egyszer a konzultáció időpontját.

Ügyfélszolgálati útmutató

Hívási mintaszöveg, ha volt vizsgálat, de az ügyfél nem kapott hallókészüléket, vagy ajánlható neki új hallókészülék vásárlása

1. Köszönés: pozitív, könnyed

- „Üdvözlöm, (név), (név) vagyok a(z) _____ hallásszaküzletből...”
- „Hogy érzi magát most, ebben a nem mindennapi helyzetben?”

2. Indoklás/miért keressük: empátikus, támogató

- „Azért keresem, mert szeretném röviden tájékoztatni azokról az intézkedésekről, melyeket klinikánk tett annak érdekében, hogy ebben az időszakban is gondoskodhassunk az Ön hallásáról és jó közérzetéről.”
- „Tisztában vagyunk vele, hogy ezekben az időkben az ember könnyen érezheti magát elszigeteltnek. Azt javasoljuk, hogy a lehetőségekhez mérten továbbra is ápolja társas kapcsolatait virtuálisan, például telefonon vagy FaceTime-on keresztül, hallgassa kedvenc zenéit vagy nézzen filmeket.”
- „Tisztában vagyunk vele, hogy Önnek talán most még fontosabb, hogy megfelelően halljon, mint valaha, ezért érdeklődni szeretnénk, hogy tehetünk-e bármit Önért. Eltelt már egy kis idő a legutóbbi konzultáció óta. Szeretnénk tájékoztatni, hogy most virtuális konzultációkat kínálunk videohívás segítségével, valamint kötelezettségektől mentes hallókészülék-próbahordást az Ön korábbi vizsgálati eredményei alapján. Mi elvégezzük a próbakészüléken a szükséges előbeállításokat, és ki is szállítjuk Önnek, majd Remote Support videokonzultációk formájában pontosan az Ön igényeire hangoljuk a készüléket.”
- „Bár kliniká(i)nk rendelkezésre állásában változások következtek be, szeretnénk, ha tudná, hogy továbbra is támogatjuk Önt, például házhoz szállítjuk az elemeket és a tisztítóeszközöket.”
- „Tisztában vagyunk vele, hogy Ön mostanában vélhetően jobban támaszkodik a hallására, mint valaha, és érdeklődni szeretnénk, hogy tehetünk-e bármit Önért. Úgy látjuk, hogy Ön.....évvel ezelőtt vásárolta jelenlegi hallókészülékét. Azóta jelentős előrelépések történtek a hallókészülék-technológiában. A mai készülékek például arra is alkalmasak, hogy vezeték nélküli Bluetooth technológiával csatlakoztassuk azokat különféle eszközeinkhez, kihangosítsuk hívásainkat, hallgathassuk rajta zenéinket és filmjeinket, valamint virtuálisan kommunikáljunk szereteteinkkel akkor is, amikor személyesen nem találkozhatunk velük. Legutóbbi audiogramja szerepel a nyilvántartásunkban, és ha szeretné, kiszállíthatunk Önnek egy pár előbeállított, ingyenes próbakészüléket, melyet mindenféle kötelezettség nélkül kipróbálhat. A készülék utólagos finomhangolását Remote Support konzultáció keretében is elvégezhetjük anélkül, hogy Önnek be kellene jönnie. Nagyon egyszerű, és igazából érdekes is!”

3. Ellenvetés: nincs okostelefonom

- „Csak a virtuális konzultációhoz van szükség okostelefonra, táblagépre vagy hasonló eszközre. Van valaki a szerettei között, aki a konzultáció idejére kölcsön tudná adni a készülékét, vagy ezalatt Ön mellett tudna lenni?”

4. Ellenvetés: várok a klinika újrányításáig

- „Mivel nem tudjuk előre megjósolni, meddig fog fennállni ez a helyzet, a hallásgondozás pedig ilyenkor különösen fontos, most könnyen elkezdhetjük a folyamatot. Ha újrányítunk, újra bejöhét hozzánk a további beállítások elvégzése és utógondozás céljából, amennyiben szükségét érzi.”

5. Ellenvetés: mennyibe kerül?

- „A konzultáció és a próba semmibe nem kerül Önnek, és semmilyen kötelezettséggel nem jár. Ha szeretné megvásárolni a hallókészüléket, a hallásgondozó szakemberével tudják megbeszélni az Ön életviteléhez és anyagi lehetőségeihez leginkább igazodó megoldást.”

6. Ellenvetés: nekem ez túl bonyolultnak hangzik

- „Van egy remek útmutatónk, amely egyszerűen, lépésről lépésre elmagyarázza, hogyan készüljön fel a virtuális konzultációra. Ha elakad vagy kérdése van, bármikor szívesen segítünk!”

7. Nincs ellenvetés

Ellenőrizze újra a virtuális konzultációhoz szükséges adatokat. Egyeztessen időpontot az ügyféllel Remote Support konzultációra. Ellenőrizze újra, hogy az ügyfél által megadott e-mail-cím helyes-e.

8. Megerősítés

- Biztosítsa az ügyfelet, hogy remek döntést hozott hallása gondozása érdekében. Emlékeztesse, hogy a klinikán bármikor rendelkezésére állnak, ha segítségre van szüksége, és az ő jó közérzete a mi első számú prioritásunk. Végül egyeztessék még egyszer a konzultáció időpontját.



Adatbázis-kommunikáció

Kapcsolattartás az adatbázisában szereplő ügyfelekkel e-mailben vagy levélben

E-mailben vagy levélben vegye fel a kapcsolatot azokkal az ügyfeleivel, akik részt vettek hallásvizsgálaton, de nem kaptak készüléket, akiknek ajánlható hallókészülékük finomhangolása, illetve akik jelenleg is próbakészüléket használnak. Az okostelefonok térnyerésének köszönhetően az e-mail kényelmes megoldás, melynek segítségével ügyfelei bárhol is kapcsolatba léphetnek Önnel. Ezenkívül személyes is: Az ügyfelek olyan

üzenetekre válaszolnak nagyobb valószínűséggel, amelyek személyre szabottak és relevánsak számukra. Végül, az e-mail mint azonnali kommunikációs megoldás alkalmas arra, hogy tájékoztassa ügyfeleit a Szaküzlet legfrissebb újdonságairól, promócióiról és híreiről, valamint arról is biztosíthatja őket, hogy hallásgondozási kérdésekben bármikor rendelkezésükre állnak.

Példa az e-mail tartalmára

Meglévő ügyfél próbahordás időszak alatt

Tisztelt [Ügyfél keresztnéve]!

Reméljük, jól van, és családtagjai, barátai is egészségesek és biztonságban vannak! Tisztában vagyunk vele, hogy ez az időszak mindannyiunk számára nehéz, ezért szeretnénk Önt biztosítani arról, hogy nem feledkeztünk meg Önről és hallási szükségleteiről. Tudjuk, hogy egy olyan világban, ahol a virtuális kapcsolattartásra vagyunk utalva, a megfelelő hallás minden eddiginél jobban felértékelődik. Javasoljuk a telefon, táblagép, videóbeszélgetés, zene, TV, filmek stb. használatát, hogy ezekben a nehéz időkben is ápolhassa a kapcsolatait, megőrizhesse pozitív életszemléletét, és érezze: nincs egyedül.

Azért keressük, mert közeleg az Ön által jelenleg tesztelt hallókészülékkel kapcsolatos konzultáció időpontja. Bár személyesen nem találkozhatunk, akkor is állunk rendelkezésére. A hallásgondozási folyamat zavartalanul folytatódhat virtuális alternatíváknak köszönhetően, melyet alig várjuk, hogy Ön is kipróbáljon!

A myPhonak app segítségével lehetőség nyílik arra, hogy videóbeszélgetés formájában biztosítsuk a konzultációt. Önnek csak annyit kell tennie, hogy letölti az alkalmazást az okostelefonjára, majd munkatársunktól meghívót kap a virtuális konzultációra.

Kérjük, jelezze nekünk, ha részt kíván venni a Remote Support konzultáción, és mi foglalunk Önnek egy időpontot, és útmutatást is nyújtunk a myPhonak app használatához.

Jó egészséget kívánunk!
ACME hallásgondozó klinika



Példa az e-mail tartalmára

Volt vizsgálat, de nem kapott hallókészüléket

Tisztelt [Ügyfél keresztnéve]!

Reméljük, jól van, és családtagjai, barátai is egészségesek és biztonságban vannak! Tisztában vagyunk vele, hogy ez az időszak mindannyiunk számára nehéz, ezért szeretnénk Önt biztosítani arról, hogy nem feledkeztünk meg Önről és hallási szükségleteiről. Tudjuk, hogy egy olyan világban, ahol a virtuális kapcsolattartásra vagyunk utalva, a megfelelő hallás minden eddiginél jobban felértékelődik. Javasoljuk a telefon, táblagép, videóbeszélgetés, zene, TV, filmek stb. használatát, hogy ezekben a nehéz időkben is ápolhassa a kapcsolatait, megőrizhesse pozitív életszemléletét, és érezze: nincs egyedül.

Bár szaküzletünk jelenleg zárva van, mi továbbra is eltökéltek vagyunk az iránt, hogy kiváló szolgáltatást nyújtsunk ügyfeleink számára. Ön korábban ellátogatott szaküzletünkbe és részt vett egy hallásvizsgálaton, ezért azzal a kérdéssel fordulunk Önhöz, hogy érdekelné-e egy kötelezettségektől mentes, ingyenes hallókészülék-próba az Ön vizsgálati eredményei alapján. Ez remek lehetőség arra, hogy kockázatmentesen kipróbálhassa a készüléket videohívásokhoz, TV-hez és más, Bluetooth®-kapcsolattal rendelkező eszközökhöz csatlakoztatva. A hallókészüléken elvégezzük a szükséges előbeállításokat, és ki is szállítjuk azt Önhöz, majd egy Remote Support konzultáció keretében további finomhangolásokat végezhetünk rajta az Ön konkrét igényeinek megfelelően, valamint kérdéseit is megválaszoljuk.

Ez a hallókészülék alapjaiban változtatja meg hallásélményét, ezért szeretnénk, ha kipróbálná! Teljes körű Remote Supportot (távoli támogatást) nyújtunk, és munkatársunk a folyamat minden egyes lépésén végigkíséri Önt.

Kérjük, jelezze, hogy érdekli-e Önt ez a lehetőség, és mi jelentkezünk a további részletekkel.

Jó egészséget kívánunk!
ACME hallásgondozó klinika



Példa az e-mail tartalmára

Közeleg a hallókészülék kihordási idő vége – új hallókészülék vásárlás lehetősége

Tisztelt [Ügyfél keresztnéve]!

Reméljük, jól van, és családtagjai, barátai is egészségesek és biztonságban vannak! Tisztában vagyunk vele, hogy ez az időszak mindannyiunk számára nehéz, ezért szeretnénk Önt biztosítani arról, hogy nem feledkeztünk meg Önről és hallási szükségleteiről. Tudjuk, hogy egy olyan világban, ahol a virtuális kapcsolattartásra vagyunk utalva, a megfelelő hallás minden eddiginél jobban felértékelődik. Javasoljuk a telefon, táblagép, videóbeszélgetés, zene, TV, filmek stb. használatát, hogy ezekben a nehéz időkben is ápolhassa a kapcsolatait, megőrizhesse pozitív életszemléletét, és érezze: nincs egyedül.

Tájékoztatni szeretnénk Önt, hogy a legutóbbi hallókészülék vásárlása óta eltelt években rengeteg technológiai újítás történt a hallókészülékek terén. Azért kínálunk ingyen és kötelezettségetől mentes hallókészülék-próbahordást, hogy Ön is megtapasztalhassa, mi minden változott a legutóbbi hallókészüléke megvásárlása óta.

A mai hallókészülékek alkalmasak arra, hogy vezeték nélküli Bluetooth® technológiával csatlakoztassuk elektronikai eszközeinkhez, kihangosítsuk hívásainkat, hallgassuk rajta kedvenc zenéinket és filmjeinket, valamint zökkenőmentes virtuális kommunikációt folytassunk szeretteinkkel akkor is, amikor személyesen nem lehetünk velük.

Hogy Önnek semmire ne legyen gondja, mi elvégezzük a próbakészüléken a szükséges előbeállításokat, és ki is szállítjuk azt Önnek, majd Remote Support konzultációk keretében, a myPhonak appon keresztül pontosan az Ön igényeire hangoljuk a készüléket.

Kérjük, jelezze, hogy érdekli-e Önt ez a lehetőség, és mi jelentkezünk a további részletekkel.

Jó egészséget kívánunk!
ACME hallásgondozó klinika

