

CRM

Il concetto di Customer relationship management è legato al concetto di fidelizzazione dei clienti. Partendo dal presupposto che è impossibile soddisfare i clienti se non li si conosce e tenendo conto del fatto che il valore di un cliente non lo si può misurare in base al suo ultimo acquisto effettuato nella nostra azienda, bensì per tutti i potenziali acquisti che potrà effettuare in futuro, la strada vincente da percorrere è quella del CRM. Ciò significa imparare a conoscere chi sono i clienti, capire i loro desideri e soddisfarli. Non dimenticando che un nuovo contatto, se gestito correttamente, può considerarsi un potenziale cliente. 2F Communication ha deciso di investire in questo ambito puntando su una piattaforma che permetta di rendere questa attività efficace, flessibile e produttiva! I nostri consulenti sono in grado di capire le vostre esigenze ed indirizzarvi verso la soluzione più appropriata!