

Il CRM (customer relationship management o gestione delle relazioni con i clienti)

In un'impresa "market-oriented" il mercato non è più rappresentato solo dal cliente, ma dall'ambiente circostante, con il quale l'impresa deve stabilire relazioni durevoli di breve e lungo periodo, tenendo conto dei valori dell'individuo/cliente, della società e dell'ambiente. Quindi l'attenzione verso il cliente è cruciale e determinante. Per questo motivo il marketing management deve pianificare e implementare opportune strategie per gestire una risorsa così importante.

Perché scegliere CRM Tustena?

Conoscere profondamente i clienti

Chi sono i tuoi clienti, quali le persone da contattare e attività fatte, le loro abitudini e i loro problemi, il loro modello di business e l'approccio ai mercati. Il CRM riunisce dati relativi a: vendite, servizi ed in generale le relazioni con i clienti, così aiuta a identificare ed attuare le giuste strategie commerciali e a migliorare servizi e assistenza.

Aumentare il valore di ogni cliente

Analizzando gli acquisti effettuati e il loro utilizzo, si riesce a migliorare l'approccio verso i clienti e a identificare i prodotti e servizi da proporre aumentando il valore complessivo di ogni cliente

Acquisire nuovi clienti

L'analisi dei dati riguardanti i clienti permette di individuare le esigenze peculiari di specifici settori o mercati e sfruttarle per aggredire aziende che vi si collocano, usando i propri clienti come referenze.



Diminuire costi di assistenza e gestione

Attraverso la condivisione delle informazioni e della conoscenza dare risposte precise e veloci ai clienti diventa più semplice e meno costoso. Sistemi "self-service" come il portale agevolano ulteriormente il rapporto post-vendita.

Aumenta l'efficacia marketing

Un sistema che gestisce le campagne marketing, tiene traccia delle attività svolte e fornisce reportistica puntuale sulle azioni di marketing effettuare permette di rendere le campagne marketing più efficaci, siano esse via fax, postali, email o telefoniche.

28046 Meina (NO) | Via Sempione 57 | Palazzo Bedone

 +39 0322 65504 (r.a.)  +39 0322 65086

20123 Milano | Via Giosuè Carducci 31 | T +39 02 94436348 (r.a.)

 info@lae.it