

Relaciones con los clientes

Con los clientes son empresas de cachemir. Se deben enfocar en maximizar el valor de cada cliente a través de la segmentación, la fidelización, la justificación del precio, premio y la optimización de costos. Esto se logró ofreciendo productos exclusivos de alta calidad, un buen servicio postventa y gestionando eficientemente los canales de venta y los costes de producción, lo que incrementa los ingresos y mejora la rentabilidad a largo plazo. qué tengo que hacer