

RELACIÓN CON CLIENTES

Es el conjunto de interacciones que una empresa tiene con sus clientes para satisfacer sus necesidades y generar lealtad. Una buena gestión de estas relaciones fomenta la satisfacción y retención, lo que contribuye al éxito del negocio.

Físicos

- Reuniones cara a cara.
- Presentaciones y demostraciones
- Eventos de networking
- Talleres/formación
- Visitas al sitio

Electrónico

- Correos electrónicos
- Teléfono/videollamadas
- Colaboración en línea
- Interacción en redes sociales
- Aplicaciones de mensajería

