

Mantenere un cliente costa molto meno che acquisirne uno nuovo. Tuttavia, non sempre ci si riesce. Cosa accade?

Gli interventi di CNA INDUSTRIA ti consentono di conoscere le leve di servizio e gli investimenti utili per assicurarti fidelizzazione e passaparola.

Le Tue Domande

Come posso far fruttare meglio il mio portafoglio clienti?

Come faccio a valutare con precisione quale parte del fatturato proviene dai clienti esistenti e quanto dalla ricerca dei nuovi?

Quali strumenti usare per conoscere meglio i miei clienti?

Quali azioni intraprendere per attivare il passaparola e la fidelizzazione?

Come devo agire per promuovere i nuovi servizi di assistenza al cliente?

Come limitare i danni nel caso di prodotti / servizi carenti o clienti insoddisfatti?

Quali strategie posso mettere in atto per recuperare clienti che si sono allontanati?

Le nostre risposte

Il cliente è il patrimonio più importante di ogni azienda, la sua soddisfazione e fidelizzazione sono fondamentali per garantire vendite costanti e consolidate CNA Industria ti permette di:

- **Organizzare e rafforzare** il servizio al cliente
- Crescere attraverso il **passaparola** dei propri clienti
- **Implementare il database clienti** ed i sistemi informatici di gestione clienti (CRM)
- Potenziare la tue **opportunità di contatto** con i clienti consolidati e potenziali
- Apprendere gli standard di **customer care** necessari per proporti con successo anche in **ambito internazionale**

