

Docente: Irecta Najera Aldo

Materia: métodos y técnicas

Trabajo: súper nota

Alumna: Ruiz Dearcia Brenda Nalleli

Lic. En Administración de Empresas

Fecha: 11 de Julio del 2020



Administración de relaciones con los clientes



- En la actualidad, los clientes tienen el control. Para los clientes es más fácil que nunca comparar tiendas y, con un clic del mouse, cambiar de empresa. Como resultado, las relaciones con los clientes se han convertido en el activo más valioso de una empresa. Estas relaciones son más valiosas que los productos, tiendas, fábricas, direcciones web e incluso, que los empleados de una empresa

Fases de la administración de relaciones con los clientes

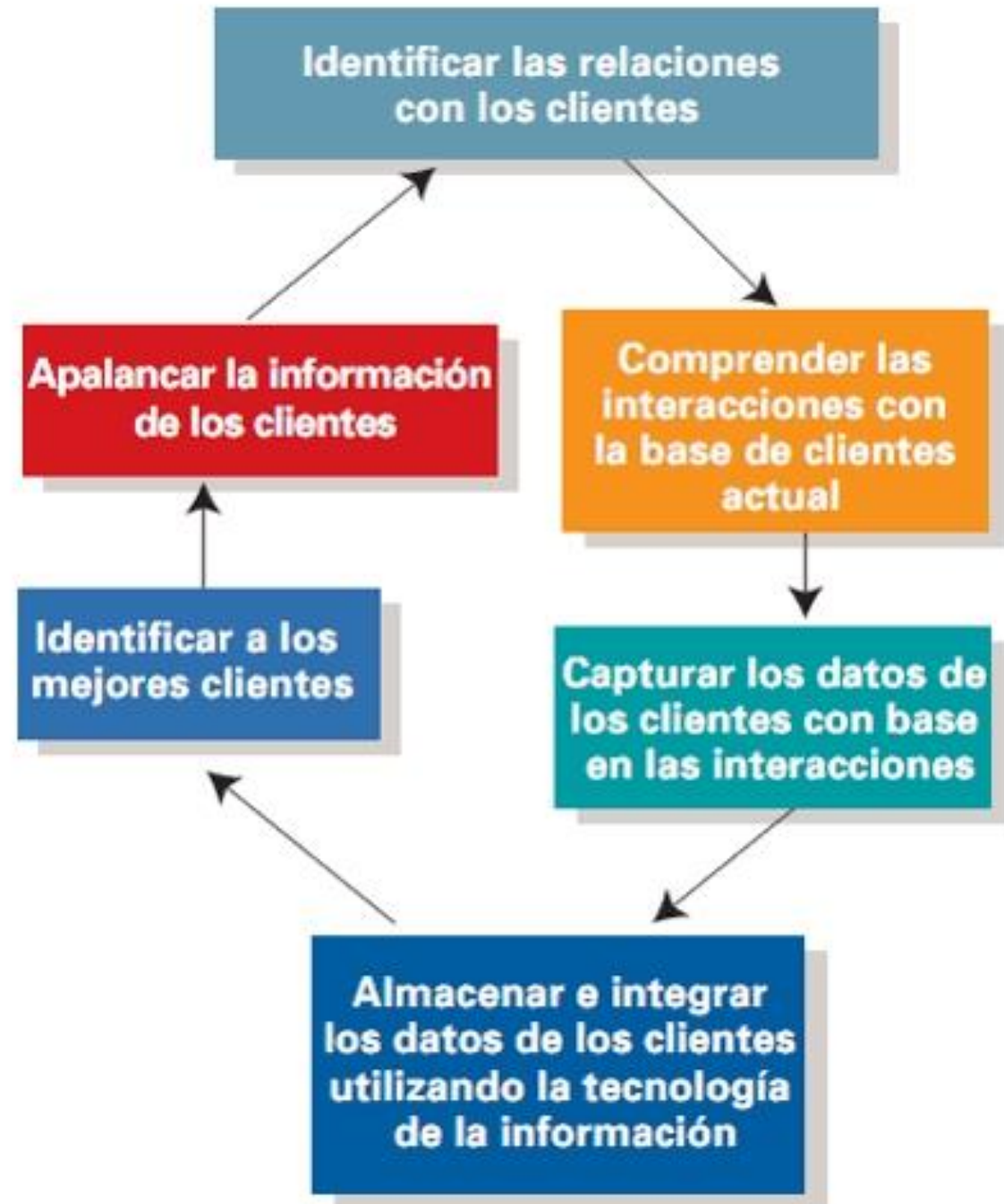


Ciclo de vida del cliente





CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES CON LOS CLIENTES



Importancia de las Relaciones con los Clientes y Suscriptores

Permite la Administración del ciclo de vida del cliente:

1. Atención de nuevos clientes
2. Vender más productos a los mismos clientes
3. Generación de lealtad en el cliente y/o suscriptor



Las fases están interrelacionadas

“ El Ciclo ”

