

۱۰- هفت روز هفته و بیست و چهار ساعت در روز ربات چت داشته باشید

چت زنده دیگر به یک فرآیند ضروری برای پاسخگویی سریع به مشتریان تبدیل شده است. شما می توانید با استفاده از ربات های چت این بازی را به نفع خود تغییر دهید (چارد اتکینسون، دبلیو پی اف فورمز)

۱۱-کمپین های ایمیلی مفید ایجاد کنید.

همه است که پیوسته مشتریان فعلی خود را نسبت به محصولات جدید و یا افزوده شدن ویژگی های تازه به محصول، آگاه نگاه دارید. ایمیل بهترین روش آگاه سازی مشتریان است. شما می توانید با آمیختن اطلاعاتی جامع و مفید از علم بازاریابی و تبلیقات محصول جدید خود، به مشتریان اطلاع رسانی کرده و آن ها را آگاه کنید. (برایان دیوید کرین، کانل اسمارت اینک)

۱۲-بر روی بسته بندی خوب محصول سرمایه گذاری کنید

اگر شما یک فروشگاه غیر آنلاین دارید، بسته بندی همه چیز کسب و کار شما است. سرمایه گذاری بر روی بسته بندی محصول باعث می شود که مشتریان پس از خرید احساس کنند که با یک هدیه از فروشگاه شما خارج می شوند. سعی کنید کیسه هایی با قابلیت استفاده مجدد به مشتریان خود بدهید. این روش می تواند سبب شود تا آن ها بار دیگر به فروشگاه شما بازگردند. (کیت هنکوک، او سی فیشال کرستتر)

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه ای که در این راه همراه شده است تلاش می کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم گیری های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

نام *

ایمیل *

نام شما

ایمیل شما

دیدگاه *

نظر شما

فراستادن دیدگاه

مونا احمدی ۱ سال قبل

۸۹

وقتی عنوان مقاله رو دیدم میخواستم به مردم من بگم ولی وقتی شروع به خواندن کردم دیدم موردی باقی نمونه که منم بگم. ممنونون از مقالتون.

پاسخ

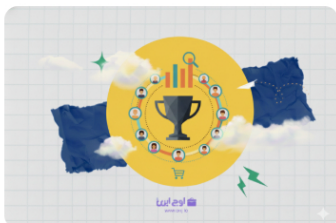
فهرست مطالب

هیچ عنوانی در این برگه یافت نشد.



اشتراک گذاری

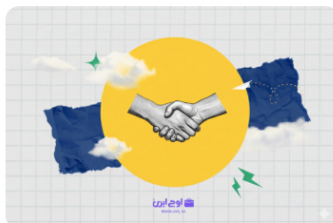
مقالات پیشنهادی



بازگاه مشتریان ۶ دقیقه/۹/۱۴۰۴

بررسی جامع بازگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: بازگاه مشتریان چیست؟ بازگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آنهایی که با رقابت زیاد روبهرو هستند، از آن برای نگهداشت ...



بازگاه مشتریان ۷ دقیقه/۹/۱۴۰۴

بازگاه مشتریان استاندارد و ویژگی های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف بازگاه مشتریان بازگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه ی پاداش های متنوع تلاش می کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در بازگاه های ...



بازگاه مشتریان ۷ دقیقه/۹/۱۴۰۴

نقش امتیازات و سطح بندی در جذب و نگهداشت مشتری در بازگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات بازگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح بندی مشتریان در بازگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...

مآزول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستنویب ۱۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۱۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	ویدیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج ابری	پامک آموت آوانگ آوان نرم افزارین آموت
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	شرکت‌های ایرانی مشاورین پشتیبانی پشتیبانی پشتیبانی
مشاهده تمام مآزول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	

