



INSTITUCIÓN EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

Relaciones con los clientes.

1. Cuales son los tipos de relaciones con el cliente.

- R1=
- Asistencia personal
 - Asistencia personal exclusiva
 - Autoservicio
 - Por servicios automatizados
 - comunidades
 - creación colectiva

2. Cuales son las relaciones con los clientes?

R1= Te permite especificar como vas a adquirir, retener y hacer crecer tu cartera de clientes. Hay que responder en forma breve y concisa de que manera se va a relacionar nuestra propuesta de valor con el segmento de clientes.

3. Que actividades requieren las relaciones con clientes?

- R1=
- Deliberada
 - Planificada
 - Resultados
 - Interes publica
 - comunicación direccional.
 - funciones directas

4. Como debe de ser la relacion con los clientes de una empresa.

R1= es enfocarse en como se beneficiaran de los que ofreces. Mustrales los resultados y lo que significa en terminos de rendimiento de la inversion. Este paso debe comenzar con la llamada de ventas inicial y continuar durante todo el proceso de venta.

5. Construir el concepto de la importancia de las relaciones con los clientes.

R1= la construccion de una buena relacion con los clientes significa satisfacer correctamente las necesidades del cliente. Analizar la gestion de relaciones con el cliente e identificar las estrategias para crear valor por los clientes y capturar, a cambio, valor proveniente de ellos.