

Dlaczego powinienem zarządzać danymi klientów?

Na pewno zdajesz sobie sprawę, że dane klientów są cennym zasobem dla każdej firmy. Podkreślają ten fakt statystyki:

PATrz OKIEM KLIENTA

48% konsumentów oczekuje indywidualnego traktowania.

Dedykowane profile użytkowników pozwalają Ci:

- > lepiej poznać Twoich klientów,
- > dowiedzieć się jak wchodzą w interakcję z Twoją firmą,
- > zaproponować im ofertę dostosowaną do ich potrzeb.



EFEKTYWNIIE ZARZĄDZAJ BAZĄ KLIENTÓW

31% czasu małe i średnie przedsiębiorstwa przeznaczają na działania marketingowe, komunikację oraz zarządzanie kontaktami.

Dzięki zintegrowanemu systemowi CRM możesz:

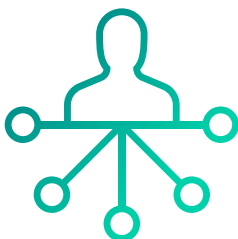
- > skuteczniej zarządzać danymi klientów,
- > poświęcać mniej czasu działaniom administracyjnym,
- > skupić na sprzedaży.

NAPĘDZAJ DOCHÓD

65% tyle wynosi prawdopodobieństwo sprzedaży produktu obecnemu klientowi.

Posiadając dane zakupowe identyfikujące cennych klientów, możesz:

- > personalizować swoją ofertę i komunikaty,
- > zwiększać przychody za pośrednictwem dedykowanych akcji online (treści VIP) i offline (wydarzenia).



BĄDŹ W KONTAKCIE

74% konsumentów preferuje pocztę elektroniczną jako metodę komunikacji stosowaną przez firmy.

Dzięki bogatej bazie danych CRM możesz:

- > skutecznie docierać i wchodzić w interakcję z potencjalnymi i obecnymi klientami,
- > prowadzić kampanie e-mailowe,
- > rozsyłać newsletter.