

CUSTOMER SATISFACTION E UN PROJECT SEMPRE PIU' INCENTRATO INTORNO AL CRM

**UN MARKETING SEMPRE PIÙ
RELAZIONALE, CHE VA A SCOPRIRE LA
VERA «ANIMA» PRESENTE IN UNA
SINGOLA «CELLULA» DEL CLIENTE**

VANTAGGI

- Una perfetta veduta del panorama clienti
- Fidelizzazione del customer e perfezione di ogni minimo dettaglio commerciale
- Gestione efficace ed efficiente del portafoglio e una sempre più completa analisi di marketing
- Elemento caratterizzante l'ICT e autentico valore aggiunto per l'impresa
- Potenziamento organizzativo e gestionale, incremento della performance globale e della ricchezza
- Sviluppo del «trend» e <<top of the mind>>

MOTIVI INTERESSE CRM

- HO PARTECIPATO A NUMEROSI INCONTRI UNIVERSITARI CON DOCENTI DI SPESSORE (UNIVERSITA' POLITECNICA DELLE MARCHE)
- OCCORRE PUNTARE MOLTO SULLA CRESCITA DELL'INNOVAZIONE PER STIMOLARE LA FORMAZIONE DI RETI DI IMPRESE ED ECOSISTEMI DI BUSINESS
- GRANDE INTERESSAMENTO DEL PANORAMA ECONOMICO, DELLA COMUNICAZIONE E DEL MARKETING