



VI SIKRER SMB-MARKEDET FORNØYDE OG LØNNSOMME KUNDER

Mange prosesser starter ofte uten særlig tanke på drift og utvikling over tid.

Å bygge relasjoner kan gjøres på mange måter, men uansett hvilken tilnærming man velger, er det å oppbevare og systematisere kundedata- og annen relevant informasjon om kundeforholdet, helt nødvendig for å sikre oppfølging.

Det er en etablert sannhet at nettopp manglende oppfølging, ofte er det som er avgjørende for om et bestemt kundeforhold opphører eller ikke.

Etter hvert som bedrifter vokser, blir det gjerne vanske-ligere å forholde seg til hver enkelt kunde. Det blir mer informasjon å håndtere, og mindre tid til å følge opp kundene like tett.

Effektiv behandling av kunderelasjoner er likevel nøkkelen til lønnsomhet – og det har vel ikke bedriften din råd til ikke å ta seriøst?

Vi sikrer industrien fornøyde og lønnsomme kunder.



Med vennlig hilsen
Thomas Wolf
Administrerende direktør
NextCom Gruppen AS

Send XRM til 2077 for gratis bruker av XRM Barometer

www.nextcom.no