

Im więcej wiesz o kliencie, tym lepiej go obsłużysz

Obsługa klienta w dobie Big Data i możliwości technologicznych związanych z analizą danych o ruchach klientów, ich decyzjach (i sposobie ich podejmowania), preferencjach zakupowych.

3 sposoby jak zadbać o lojalność klientów w sklepie internetowym

Skup się na trzech wskazanych sposobach: upominek do zakupów, rabat na następne zakupy i lepsze dopasowanie sprzedawcy do klienta.

Jak zmieniają się zasady gry w obsłudze klienta?

Tekst dotyczyć ma wzrostu znaczenia szybkości obsługi klienta, znaczenia samoobsługi oraz konieczności wprowadzenia większej elastyczności procesów w obsłudze klienta (szczególnie z odniesieniem do zmian, jakie wprowadziła pandemia).

Co jest ważne w obsłudze klienta?

62% respondentów badania PwC twierdzi, że szybkie rozwiązanie problemu z którym kontaktuje się z nami klient jest najważniejsze. Poruszyć należy kwestię wygody, dostępności oraz wykorzystania social media w procesie obsługi klienta.

Kobieta i facet na zakupach. Co ich motywuje?

W tekście postaraj się uwzględnić najczęstsze motywy do podejmowania decyzji zakupowych. Kobieta będzie dążyła do piękna i perfekcji, poszukiwania nowych rozwiązań, przewidywania pułapek i niwelowania ryzyka oraz znaczenia relacji międzyludzkich (kupujący a sprzedawca). Mężczyzna natomiast będzie dążył do potwierdzania statusu, tworzenia hierarchii, koncentracji na kwestiach technicznych.