

SOCIAL CRM Email, Social Media e Web 2.0: creare nuove relazioni con i clienti

Prezzo: **Regular Price**
19,90 € **Special Price**
18,91 €

Codice	9788820362874
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	9 giu 2014
Reparto	LIBRI
Autore	Magnaghi Marco
Editore	Hoepli

Descrizione

Le grandi aziende come le PMI usano Internet e i Social Media per migliorare la propria comunicazione e ricercare nuove opportunità di business. I clienti diventano però sempre più esigenti, ricercano la massima convenienza e richiedono il servizio migliore. La difficoltà per le aziende consiste nella scelta e nella corretta articolazione di tutti gli strumenti a disposizione, nella misurazione della loro reale efficacia e nella definizione di un modello di relazione stabile e ripetibile, al di là delle continue novità tecnologiche. Ecco allora la necessità di un manuale per utilizzare al meglio la conoscenza dei clienti e i loro dati (dal semplice indirizzo di email ai Big Data) per comunicare in modo più personalizzato attraverso email, social media, app e cercare di ritagliare su misura l'esperienza di contatto, senza essere invadenti e nel rispetto della riservatezza. Il libro offre anche consigli su come personalizzare l'offerta, dalla generazione dei prodotti, tenendo conto delle preferenze dei clienti, alla vendita attraverso i coupon e programmi di loyalty. L'ultima parte del testo è destinata a un utilizzo evoluto dei canali social in ottica di estensione del Customer Care, per realizzare un vero e proprio Social Caring.

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

