



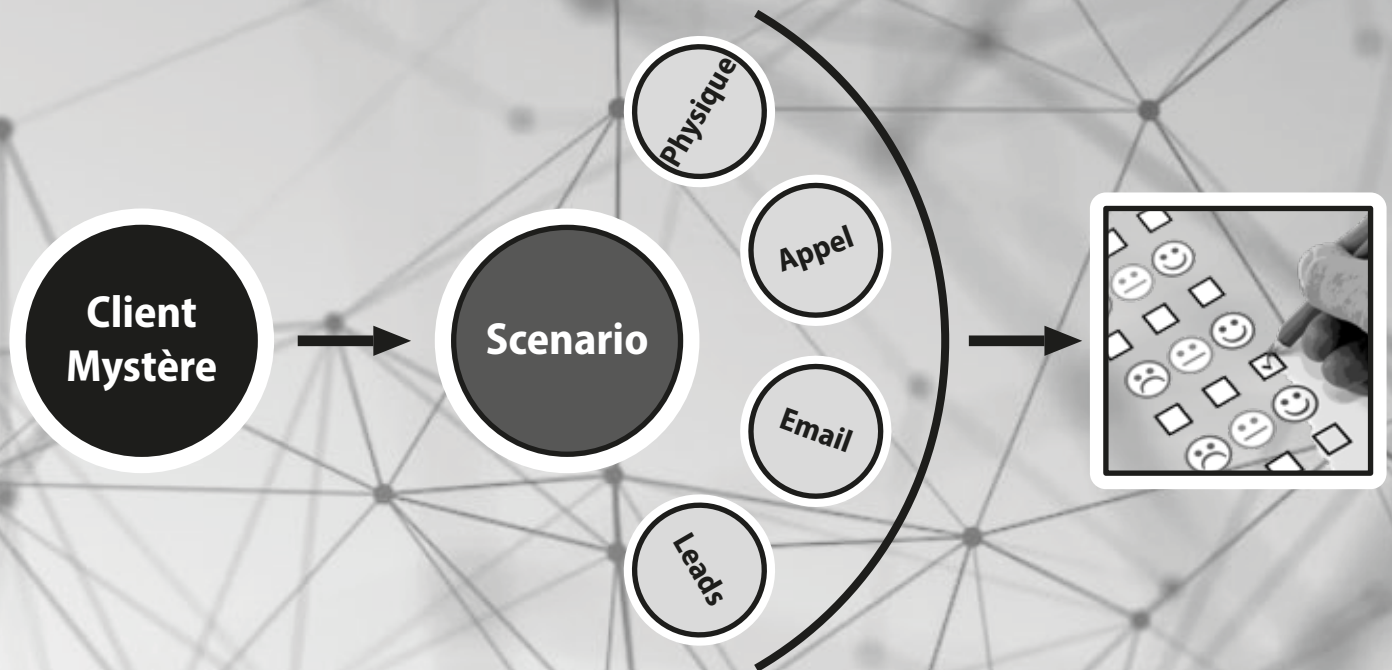
Mettre en place un parcours client qualitatif demande un contrôle attentif de la constance de qualité produite. Aussi en ce sens, la meilleure solution est de s'infiltrer dans le parcours client afin d'en éprouver les forces et d'en révéler les manquements.

- Stratégie adaptée tant en physique, téléphonique qu'en numérique.

- Respect du process et des engagements clients induisant une grille d'évaluation.

- Immersion totale et création d'un scénario complet ou partiel.

- Temporalisation du parcours et conformité finale.



« C'est avec toute notre discrétion et notre vigilance que nous arpenterons le cycle de vie de vos clients, afin d'en éprouver sa robustesse, nous aurons une attitude de chaméléon en s'adaptant à vos besoins, aux spécificités de votre parcours client, aux caractéristiques de vos produits, et à votre budget. »

Alexia & Maxime