



Les bénéfices directs d'une Relation Client de qualité

- Amélioration de la Joignabilité : +

Réactivité et bonne gestion de tous les contacts | Augmentation du traitement et du nombre de clients traités | Respect du Client

- Suivi complet des Clients : △

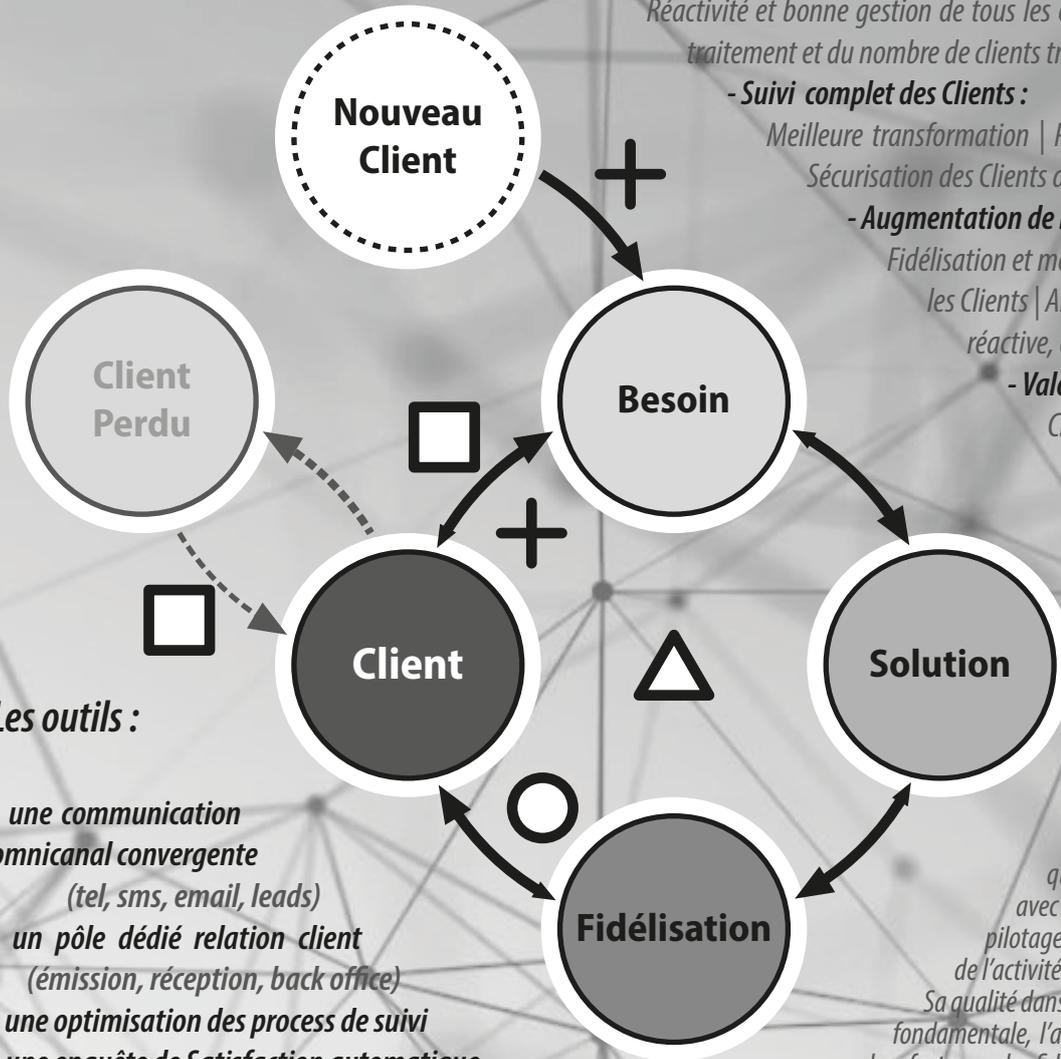
Meilleure transformation | Pérennisation, Stabilisation et Sécurisation des Clients donc du CA

- Augmentation de la Satisfaction : ○

Fidélisation et meilleure recommandation par les Clients | Amélioration continue | Action réactive, corrective ou proactive

- Valorisation : □

Création CA complémentaire | Réactivation | Relance | Automatisation



Les outils :

- une communication omnicanal convergente (tel, sms, email, leads)
- un pôle dédié relation client (émission, réception, back office)
- une optimisation des process de suivi
- une enquête de Satisfaction automatique
- une standardisation des actions répétitives
- un conseil concret tant technique que relationnel

Info

La Relation Client englobe toutes les tâches de gestion qui impliquent les interactions avec le client (prospection > SAV, pilotage, satisfaction), elle est au centre de l'activité de toute entreprise.

Sa qualité dans le temps est une valeur ajoutée fondamentale, l'accompagnement faisant partie des facteurs de fidélisation. Une Relation Client optimisée, qualitative et performante est un facteur majeur pour la croissance des entreprises, favorisant une expérience Client positive, clé pour la pérennité d'une activité.

« C'est avec toute notre détermination que nous vous accompagnerons dans toutes les étapes d'optimisation de votre Relation Client, en s'adaptant aux spécificités de votre secteur d'activité, aux caractéristiques de votre entreprise, aux outils à votre disposition et à votre budget. »

Alexia & Maxime