

結果

社内の顧客文化

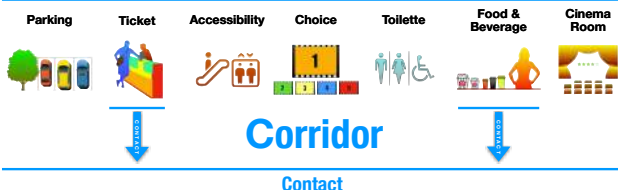
Customer Culture



顧客文化を会社全体に浸透させます。

Customer EXPERIENCE Customer CONTACT Customer CORRIDOR

Experience



連絡先のオプションと代替手段を使用してカスタマー エクスペリエンスを構築します。

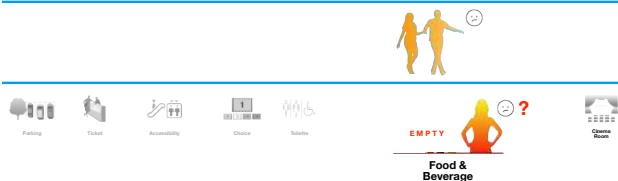
Customer EXPERIENCE Customer CONTACT Customer CORRIDOR

Experience



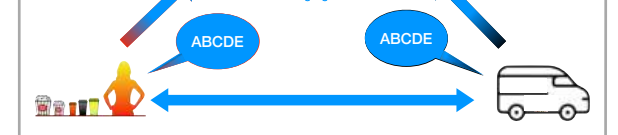
各部門の貢献を明確にするコリドーを作成します。

Corridor - Experience - Contact

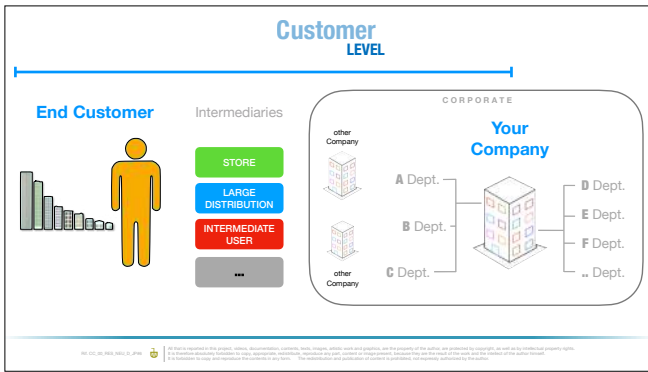


顧客を満足させることは必ずしも簡単ではありません。複雑さや社内の動きによって、それが難しくなる場合があります。

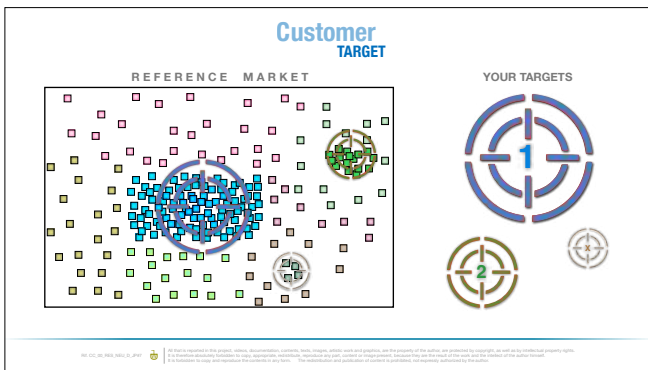
CUSTOMER language



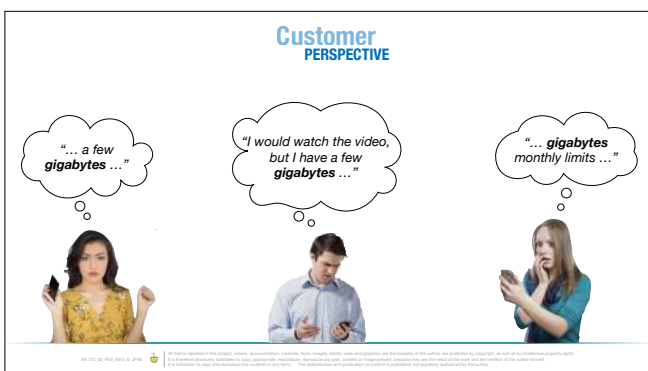
顧客の言語を社内外の共通のモダリティとして使用します。



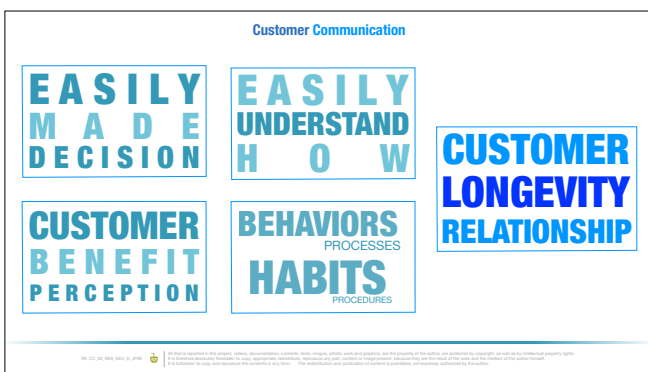
私たちの仕事の本当の最終顧客が誰なのかを明確にしてください。役割によっては、最終的なものとは一致しない場合がありますが、内部または外部の中間人物となる場合があります。



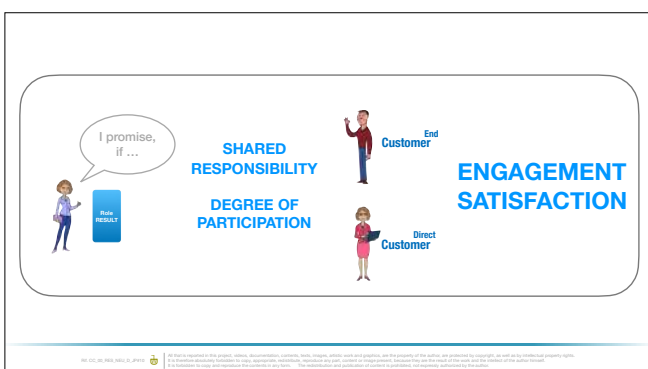
当社の外部および内部管理における統一された方法を主要な目標に基づいて組織すること。



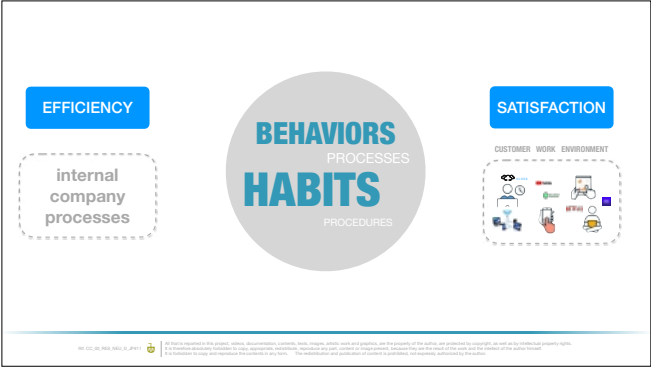
顧客の視点、つまり私たちが提供するものについての顧客の考えを想像してください。



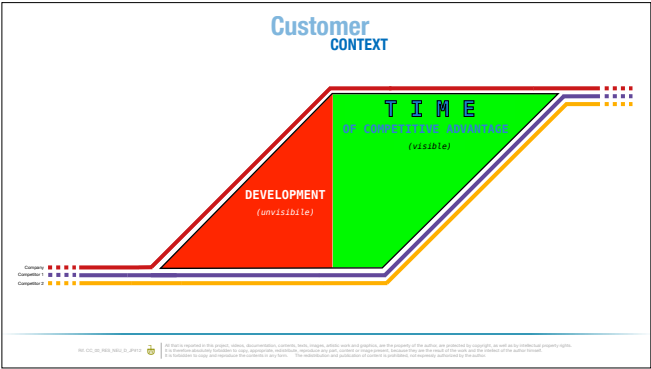
当社の製品やサービスを簡単に選択し、満足のいく長期的な関係を築くためにそれらを最適に使用方法を理解できるようにするコミュニケーション。



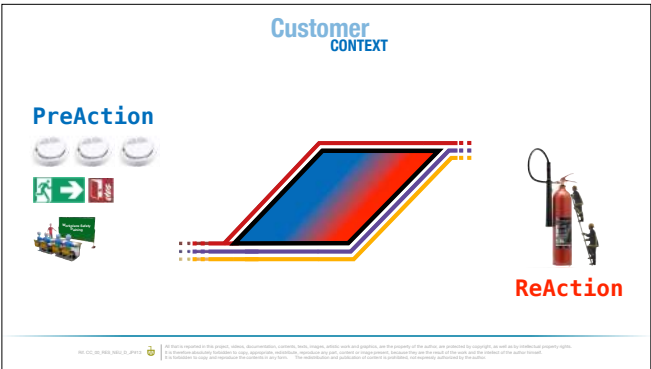
責任の共有によって、顧客エンゲージメントと満足度にプラスの影響を与える参加の度合いが決まります。



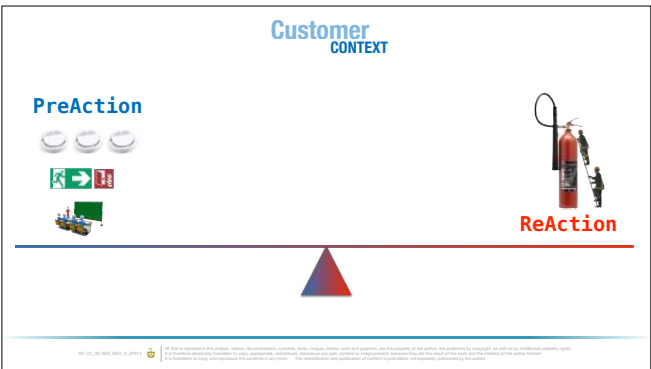
社内組織は顧客のニーズに合わせて調整され、それに制限されることはありませんでした。



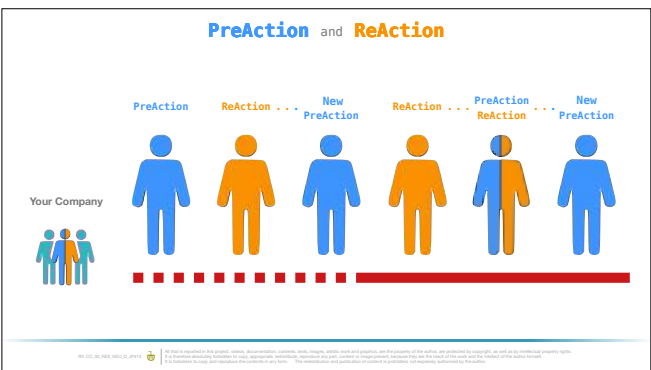
カスタマー エクスペリエンスが競争上の利点であると想像してください。時間を競争上の利点として考慮しながら、新しいソリューションを実験し、準備して可視化します。



事前に行動することは先見性を高めるのに役立ちますが、反応することはそれを制限します。



予期せぬ出来事に直面しても、それを将来に向けて解釈することでバランスを保ちましょう。



違いを生むということは、いつ行動を開始し、いつ反応するかを明確にすることを意味します。これは日常的な活動であり、その反応が新たな前反応に寄与し、仕事が容易になり、時間の経過とともに顧客満足度が向上します。

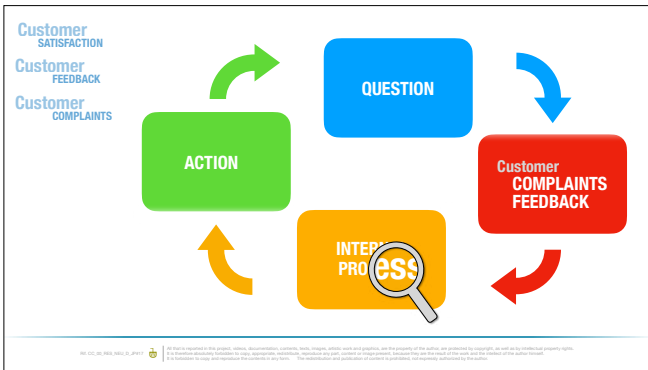
Customer EXPERIENCE Customer ACCESSIBILITY

PHONE NUMBER XXX-XXX-XXXX

Customer ACCESSIBILITY

© 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100

簡単にアクセスできるようにする： 特にお客様が困っている場合に私たちを見つけられるようにします。



顧客からの反復的で重大な苦情は考慮され、可能な場合には内部プロセスに適切な方法で介入するのに役立ちます。

Competitors

Running after Following Monitoring

Running after Customer Satisfaction

© 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100

市場のダイナミクスを可能な限り最善に解釈します。

Grégoire Chové *(only Manager and Intermediate)*

Currently investor and board member in new market realities

Previously Managing Director Europe

Previously General Manager

Previously Manager in various company functions

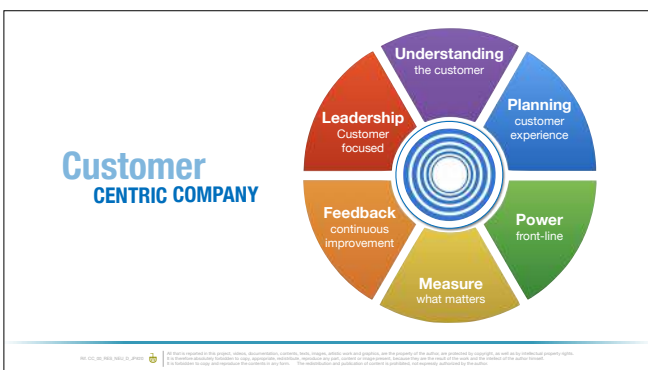
Business dynamics expert

Long-term viewer

High vision focused on the customer

© 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100

ヨーロッパのマネージャーの証言は、顧客中心主義を日常的に実践する方法を説明します。マネージャーおよび中間者向けに予約されています。



- 真に顧客中心の企業には、次のことが必要です。
- 顧客重視の経営
 - 顧客ニーズの高い理解
 - 計画および設計された顧客体験
 - 連絡担当者と高性能ツール
 - 何が最善かを決定できるようにするための測定
 - 継続的な改善のための顧客からのフィードバック



**Copyright
and
intellectual
property**

All that is reported in this project, videos, documentation, contents, texts, images, artistic work and graphics, are the property of the author, are protected by copyright, as well as by intellectual property rights. It is therefore absolutely forbidden to copy, appropriate, redistribute, reproduce any part, content or image present, because they are the result of the work and the intellect of the author himself. It is forbidden to copy and reproduce the contents in any form. The redistribution and publication of content is prohibited, not expressly authorized by the author.
