



T I M E

OF COMPETITIVE ADVANTAGE

(visible)

DEVELOPMENT

(unvisible)

Результаты

Клиентская культура в компании

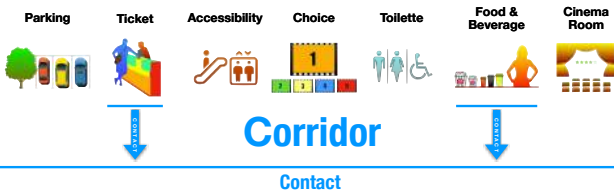
Customer Culture



Привнесите клиентскую культуру во всю компанию.

Customer EXPERIENCE Customer CONTACT Customer CORRIDOR

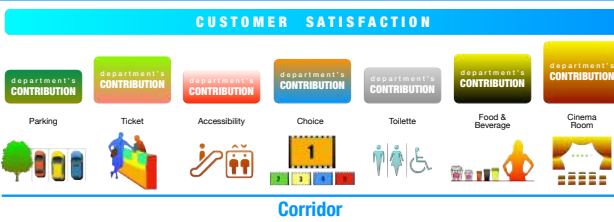
Experience



Улучшите качество обслуживания клиентов, используя варианты контактов и альтернативы.

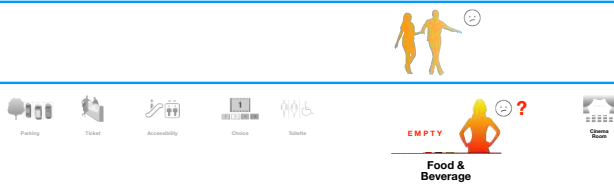
Customer EXPERIENCE Customer CONTACT Customer CORRIDOR

Experience

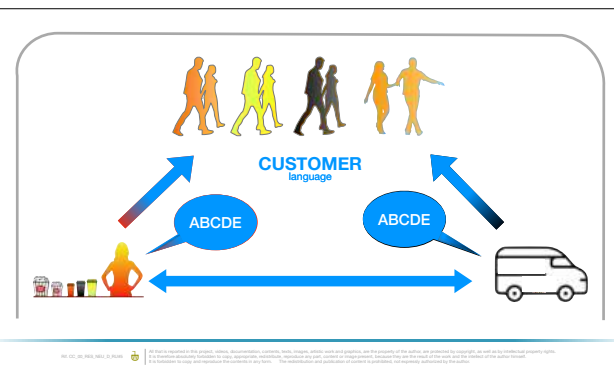


Создайте коридор, в котором будет понятен вклад каждого отдела.

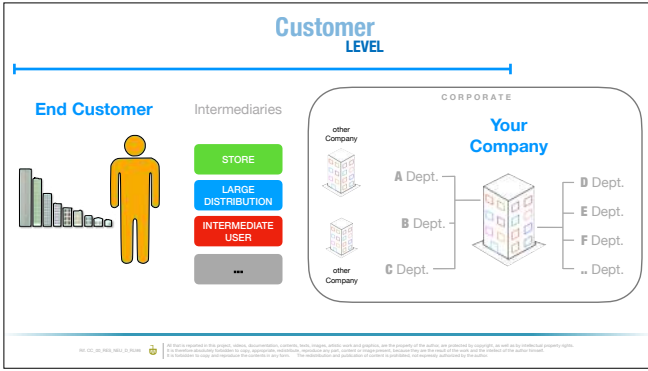
Corridor - Experience - Contact



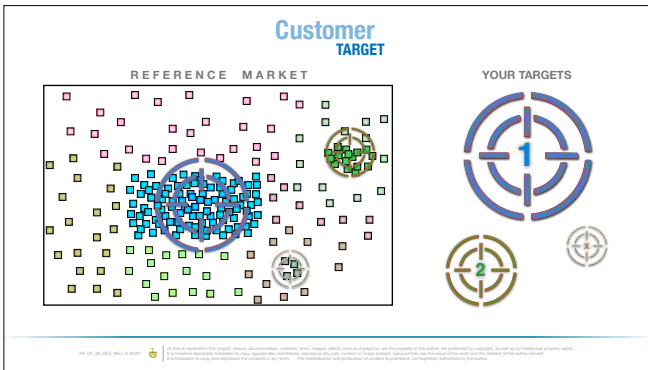
Не всегда легко удовлетворить клиента: сложности и внутренняя динамика могут усложнить задачу.



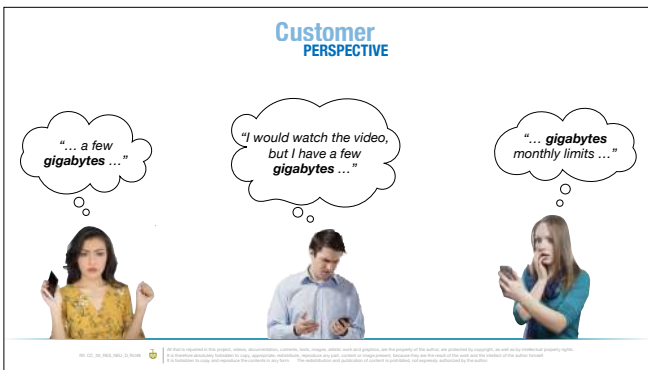
Используйте язык клиента как общепринятую модальность внутри и за пределами компании.



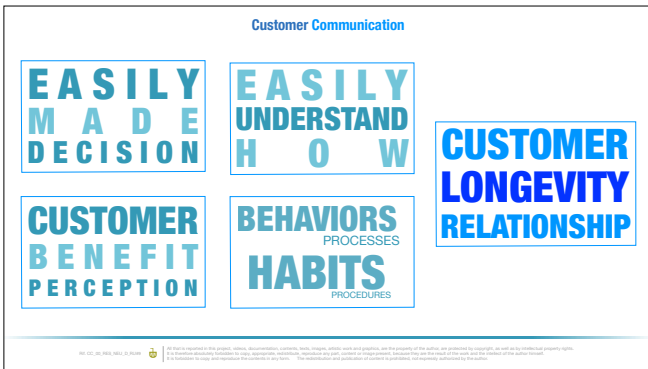
Четко определите, кто является реальным конечным потребителем нашей работы. В зависимости от роли она может не совпадать с конечной, а быть внутренней или внешней промежуточной фигурой.



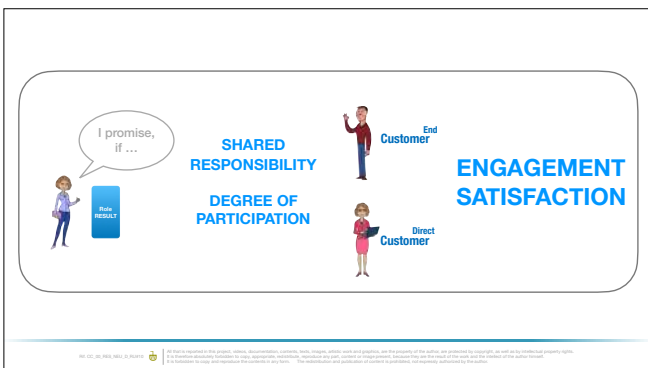
Наличие организации по основным целям: единые методы внешнего и внутреннего управления нашей компанией.



Представьте себе точку зрения клиента: его мысли о том, что мы им предлагаем.



Общение, которое позволяет легко выбирать наши продукты и услуги и понимать, как лучше всего их использовать для установления удовлетворительных и долгосрочных отношений.



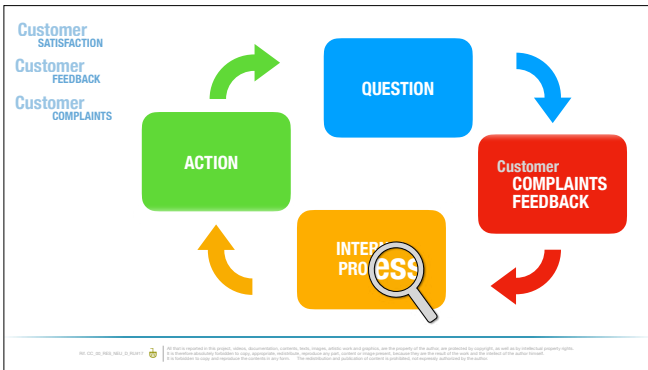
Общая ответственность определяет степень участия, которая положительно влияет на вовлеченность и удовлетворенность клиентов.

Customer EXPERIENCE Customer ACCESSIBILITY

PHONE NUMBER XXX-XXX-XXXX

Customer ACCESSIBILITY

Будьте легко доступны: убедитесь, что клиент нас нашел, особенно если он в затруднении.



Повторяющиеся и существенные жалобы клиента должны рассматриваться и помогать нам правильно вмешиваться в наши внутренние процессы, где это возможно.

Competitors

Running after
Following
Monitoring

Running after
Customer Satisfaction

Interpretare al meglio le dinamiche di mercato.

Grégoire Chové *(only Manager and Intermediate)*

Currently investor and board member in new market realities

Previously Managing Director Europe

Previously General Manager

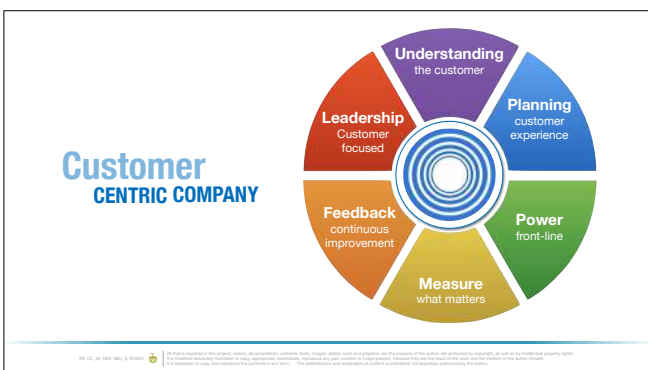
Previously Manager in various company functions

Business dynamics expert

Long-term viewer

High vision focused on the customer

Свидетельство европейского менеджера объясняет, как ежедневно поддерживать клиентоориентированность. Зарезервировано для менеджеров и посредников.



Для по-настоящему клиентоориентированной компании вам необходимы:

- руководство, ориентированное на клиента
- высокое понимание потребностей клиентов
- спланированный и продуманный клиентский опыт
- контактный персонал и высокопроизводительный инструмент
- измерения, чтобы иметь возможность решить, что лучше всего сделать
- обратная связь от клиентов для постоянного улучшения



**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.
