01/04/2004

ECONOMIST&JURIST

Redacción

¿Qué es el CRM?

Es un sistema informático que gestiona la relación entre cliente y proveedor (abogado en nuestro caso). Este software nos permite controlar toda la información referente a nuiestros clientes, facilitando la interacción con cada uno de ellos. El objetivo está en que conocido e identificado el cliente, podremos ofrecerle el servicio adecuado en el momento adecuado y a la persona adecuada.

Otras ventajas :

- Realizar campañas de captación de cl.ientes más eficaces, evitando las listas masivas y poco concretas
- Incrementar el volumen de clientes que retenemos en nuestro despacho
- Ofrecer un servicio o asesoramientpo nuevo a un cliente ``actual´´
- Obtener un margen de beneficio superior en nuestros servicios profesionales
- Adecuar los canales de comunicación a los clientes individualmente considerados

En próximos números seguiremos hablando del CRM

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF