

Savoir **cibler**, **attirer** et **conserver les bons clients** sont les facteurs déterminants du succès de nombreuses entreprises. Or, construire et développer des relations avec ses clients est un challenge.

Pour arriver à un résultat satisfaisant, les **systèmes de gestion des relations clients** - Customer Relationship Management (CRM) en anglais - doivent permettre aux responsables d'entreprise de mieux comprendre leurs clients pour adapter et personnaliser leurs produits ou leurs services.

Votre entreprise doit **aller au-delà des besoins** de ses clients, en mettant en place une **politiq ue proactive**
. Ce qui fait la différence entre les entreprises dont le CA est en croissance constante et celles qui sont en danger; c'est une service de
qualité
, une
adaptivité
évolutive et une
écoute
continuelle des besoins du marché.

C'est ici que se marque la différence entre le Marketing Transactionnel et le **Marketing Relationnel** que vous pouvez mettre en place grâce à notre expertise métier en matière de CRM, qui permettra une verticalisation globale de vos couches d'objet métier.

>>> Brochure CRM