

Nombres: Erinson Borrayo Carné: 16004336 Fecha: 03/12/2020

1. Explique para qué le puede servir a una empresa el uso adecuado del CRM.

Es una base de datos, que ayuda a desarrollar nuevas ideas para marketing. Esto en gran parte ayuda a obtener mejor información del cliente, el cual hace que la empresa se esfuerce por complacer las necesidades del cliente, gracias a la información obtenida.

2. Mencione los aspectos que debe usar una empresa para mantener satisfecho a sus clientes reales y explique uno.

Entre los aspectos encontramos : conocer al cliente, el cual ayuda a la empresa a tratar de satisfacer las necesidades del cliente. Así mismo ayudar a resolver los problemas que se le complican al cliente a la hora de decidir por algún producto siempre con cortesía y amabilidad. También puede pedir la opinión del cliente para poder orientarlo a tomar una buena decisión de algún producto que se adapte a su necesidad y quede satisfecho.

La empresa siempre tendrá un objetivo la cual comienza por "conocer al cliente" escuchándolo y observando cuidadosamente la necesidad que tiene el cliente, así mismo ofrecerle el producto el cual pueda que le sea satisfactorio y así poder ganar la fidelidad del cliente hacia la empresa.

3. Enumere los aspectos del por qué los clientes potenciales son importantes para una empresa y explique uno.

Los clientes potenciales son importantes para la empresa porque son consumidores, son los generadores de ingresos para la empresa, así mismo se desglosan en ciertos puntos como: -El marketing debe de girar en torno del cliente.

-El proceso de captación debe de ser cuidadoso.

-Todas las estrategias de marketing deben estar integradas.

Todas las estrategias de marketing deben estar integradas: el marketing es de gran ayuda visual para obtener la total atención del cliente, y así mismo poder comunicarle de esa manera el producto mas sobresaliente, de esa manera poder brindarle una mejor atención detallada y personalizada, para que quede satisfecho.