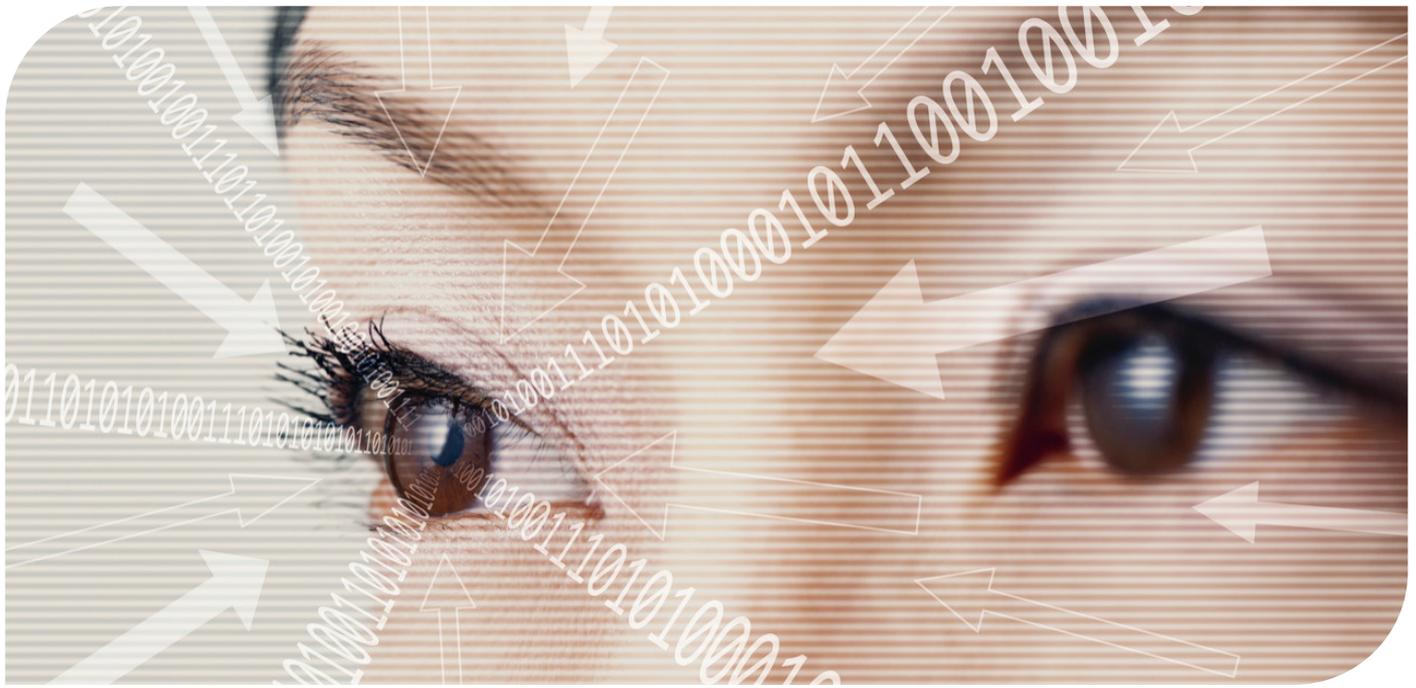




La relation client digitale



Comment améliorer la relation clients par le digital ?

La digitalisation donne la dimension toute claire de la multicanalité des points de contact client :

elle a considérablement transformé la relation des entreprises avec leurs clients. Les nouveaux modes de contact, d'achat, de réclamation, de partage et de demande qui y sont associés composent une expérience client digitale, qui représentent une opportunité pour la conquête de marché et la gestion de l'image des entreprises.

Les entreprises ayant les productions de hautes performances savent tenir leurs promesses client et tenir compte leurs attentes : simplifications des parcours clients, programme de fidélité, historisations des contacts clients et expériences clients.

Ces entreprises savent créer un contact client digitale attractive, mais aussi comment adapter leurs processus commerciaux pour plus de compétitivité et de croissance.

La relation client se trouve ainsi au cœur de la transaction avec le client comme moteur de transformation des relations et des pratiques commerciales. Et ce pour une expérience client réussie et renouvelée.

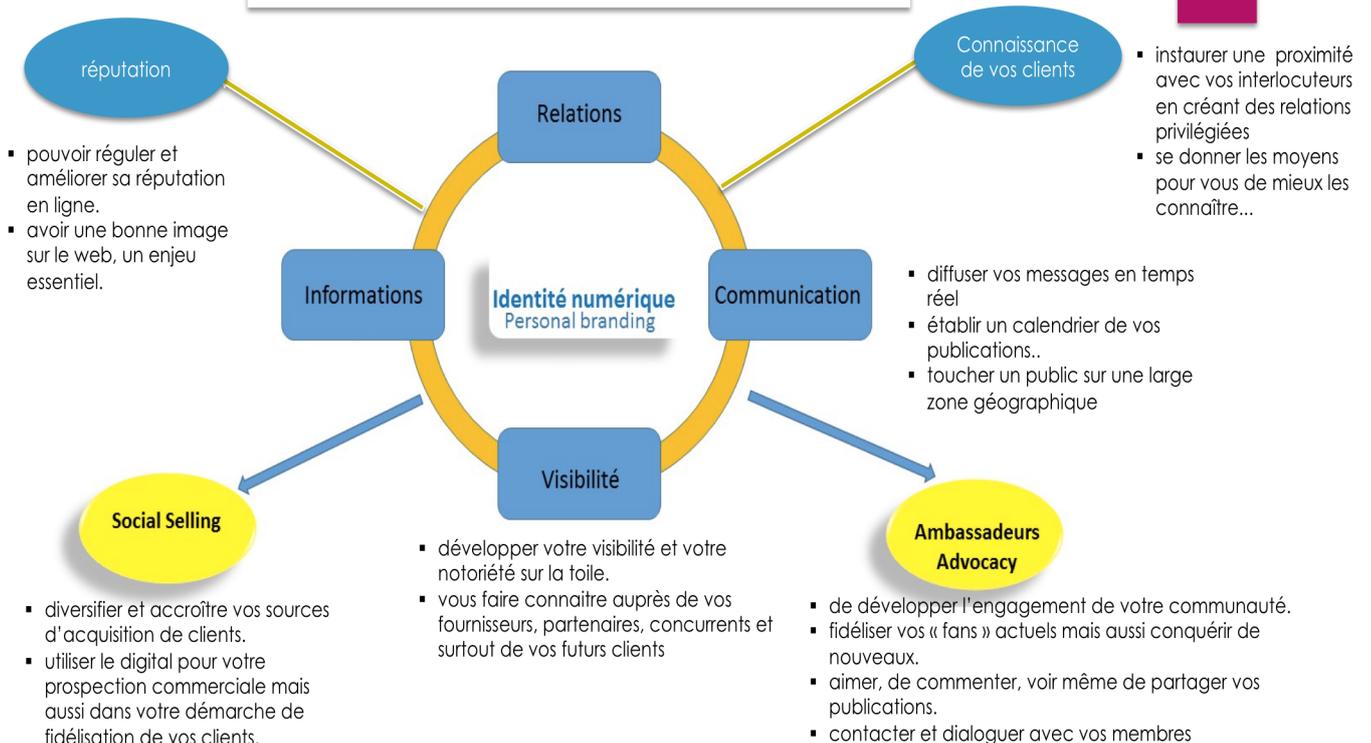
L'expérience client digitale sait prôner l'agilité, la proximité, la réactivité, et la flexibilité.

Pour le client , c'est la voie royale à être vue , entendu et considéré en tout point de vue.



Les outils digitaux au service de la relation client

Les réseaux sociaux pour votre performance





Les bénéfices pour votre entreprise

Gagner en réactivité

- dialoguer avec vos clients, partenaires ou fournisseurs vous fait gagner en efficacité et rapidité.
- être réactif à ce que font vos concurrents en termes d'actions marketing.

Mettre en avant vos actualités

- communiquer sur votre actualité notamment en période d'opérations commerciales
- Faire apprécier par vos fans vos produits et services
- communiquer et faire partager vos bons plans

Donner de l'importance à votre activité

- **Etre présent sur les réseaux sociaux** valorise votre expertise et crédibilise votre entreprise tout en la rendant plus humaine.
- Avoir et mériter la confiance des internautes



Générer du trafic vers votre site

- partager des articles sur les réseaux vous amènera donc des visites sur votre blog.
- créer du contenu intéressant sur les réseaux sociaux est une source de trafic supplémentaire sur votre site web.

Mobile Sharing
Proximity & Care