

Hoja de Trabajo: Conclusión

¿Qué puedes usar como una razón válida para hacer un seguimiento del cliente?

Selecciona un cliente fiel existente. ¿Por qué te pondrías en contacto de nuevo con él?

¿Qué dirías para cerrar la experiencia virtual con el cliente?

¿Qué añadirías a ese archivo de CRM, ahora que has dado estos pasos?

Descarga la hoja de información Conclusión de la Experiencia Virtual y añade las preguntas específicas de tu empresa.