

Wie wil er een relatie?

Organisaties willen graag loyale klanten, klanten die een duurzame relatie aan willen gaan met de dienstverlener. Welke verwachtingen hebben jouw klanten ten aanzien van de relatie met jouw organisatie? Wie van jullie klanten is gek op een relatie en welke klanten zijn juist niet dol op het aangaan van een relatie. Op welke factoren kunt u deze klantrelatie op de juiste manier in schatten.

- Verslaafd aan gemak
- Mate van emotie, onzekerheid
- Duidelijke voordelen van loyaliteit
- Sterke specialistische behoeften
- Klant Participatie loont!
- Frequent contact/intensief gebruik
- Sterke maatwerk component
-



Hoe ziet jouw relatiewillende klant eruit?

