



Τ.Ε.Ι. Λάρισσας
Παράρτημα
Καρδίτσας



Τμήμα Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΜΑΘΗΜΑ:

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΕΥΛΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΠΛΟΥ



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
ΔΙΑΤΗΡΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ

Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής

ΚΑΡΔΙΤΣΑ 2008-2009

Στρατηγικές marketing για διατήρηση πελατών

1. Κάθε μέρα, αφιερώνετε 30 λεπτά μιλώντας με δύο πελάτες σας.
2. Προσκαλέστε τους καλύτερους πελάτες σας στην επιχείρησή σας να τους ξεναγήσετε και να τους παρουσιάσετε τη διαδικασία παραγωγής των επίπλων σας ή των ξυλουργικών κατασκευών σας
3. Τοιχοκολλήστε στην εταιρεία άρθρα από εφημερίδες ή περιοδικά για διάφορες εξελίξεις του κλάδου σας, καθώς και τα επαγγελματικά επιτεύγματα των πελατών σας.
4. Προσκαλέστε τους πελάτες σας να καθίσουν ή να αγγίξουν ένα νέο σας έπιπλο ή κατασκευή σας προτού κυκλοφορήσει στην αγορά.
5. Συνεργαστείτε με τους πελάτες σας
6. Φροντίστε να τους δίνετε αξία καθημερινά.
7. Εφαρμόστε τις επιτυχημένες στρατηγικές εταιρειών που είναι γνωστές για την άριστη εξυπηρέτηση πελατών.
8. Φροντίστε να αποκτήσετε κοινά ενδιαφέροντα με τους πελάτες σας και καλλιεργήστε τις δημόσιες σχέσεις σας.
9. Φροντίστε να παρακολουθείτε την πορεία των ανταγωνιστών σας.
10. Θυμηθείτε! Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο (ακόμη κι αν έχει άδικο).