

Febrero'09

SYNDEO Conecta



Bienvenido a SYNDEO Conecta

Estimado(a) Paulina Galindo

Un mes más le enviamos esta publicación mensual que tiene como fin vincularlo con las noticias que a usted le interesan a fin de transformar la productividad de su organización cambiando la forma en que utiliza la información para relacionarse con sus clientes.

SYNDEO Conecta

Marketing Relacional

Soluciones Syndeo:

Automatización de Marketing:

Generar demanda e identificar nuevas oportunidades de negocio.

A través del CRM usted podrá:

- Segmentar su base de datos por características comunes de sus clientes.

- Dirigir mejor sus campañas.

- Identificar nuevas oportunidades de negocio.

- Medir los resultados y la efectividad de cada esfuerzo de

Las tendencias que hacen frente al cambio

Los clientes han decidido reducir su gasto, las empresas han cortado sus presupuestos y el sentimiento del consumidor de que todo va a la baja ha generado un cambio, por lo que ahora más que nunca resulta de vital importancia fortalecer la relación cliente-empresa en la que ambas partes obtengan un beneficio.

Muchas empresas ven este cambio como una amenaza y las compañías que lo perciben como una oportunidad obtendrán ventajas competitivas. En los próximos años se presentarán las siguientes tendencias que acelerarán el crecimiento y el éxito de algunas organizaciones:

- **Abandono de los canales tradicionales de comunicación:** Las compañías están buscando nuevos medios de comunicación que les permitan tener una relación más personal y que les permita entender mejor a sus clientes. El área de Marketing se convertirá cada vez más en la voz de los clientes y la colaboración que este departamento tendrá con los consumidores será cada vez mayor.
- **Renovación de los esfuerzos para aumentar el conocimiento de**

mercadotecnia.

sus clientes: La clave está en capturar lo que dice el cliente explícita e implícitamente así como identificar cual es la mejor manera para responder. Esto requiere de tecnologías que faciliten la captura, la integración y el procesamiento del historial del cliente para identificar patrones de consumo que permita alertar a las empresas de las nuevas oportunidades, predecir los futuros comportamientos y enviar los mensajes a los clientes correctos.

- **La toma de decisiones del cliente estará definida por la comunicación que pueda tener con la empresa:** Las empresas deben establecer mecanismos para que los clientes puedan mantener una comunicación activa por distintos canales de comunicación en línea y fuera de línea.

Inscríbese a nuestro próximo seminario por web, Marketing Conecta

Los tres pasos del Marketing relacional:

A pesar de que el marketing relacional es una estrategia para mejorar la relación con los clientes, muchas empresas ha resultado defraudadas con los resultados de lo que esta estrategia propone. Por eso una empresa debe comenzar con lo siguiente:

- Capturar en un solo sistema toda la información que se genera cada vez que el cliente tenga una interacción con la empresa.
- Analizar la información capturada e identificar los distintos perfiles de clientes y los patrones de consumo.
- Ejecutar las estrategias de Marketing: Una vez identificados los perfiles de clientes, se deberán de ejecutar distintas campañas de marketing con mensajes personalizados y de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

Syndeo provee soluciones para mejorar las relaciones con sus clientes a través de consultoría estratégica y del uso de tecnologías que facilitan la ejecución de estas estrategias.

SYNDEO, Customer Intelligence

Av. Lopez Mateos Sur N°2077 Int.Z7
Col. Jardines Plaza del Sol
C.P. 44510 Guadalajara, Jalisco
México
+52 33 3030 7233
www.syndeo.com.mx