

# FIDELIZACIÓN

Plataforma Gestión Integral de Clientes

*“Ya debería de haber vuelto, ¿por qué ha dejado de comprarnos? ¿Por qué no hemos vuelto a verlo? Parecía un cliente satisfecho. La verdad es que no hemos hecho nada para mantener el contacto y ahora no sé muy bien qué hacer para recuperarlo”.*



“ADELÁNTATE A LAS **NECESIDADES** DE TUS CLIENTES”

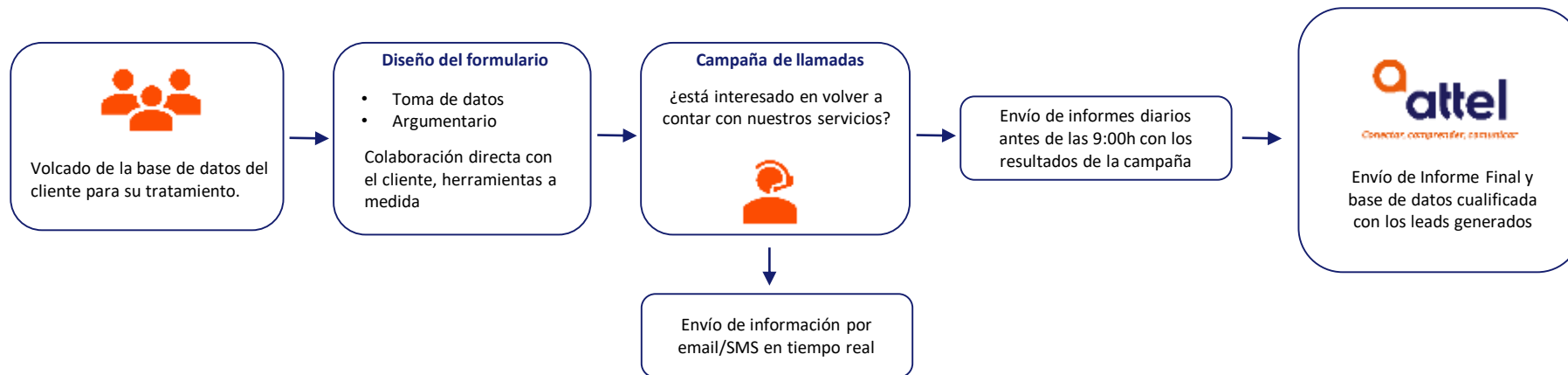
## NUESTRA SOLUCIÓN

¿Cómo consigo que un cliente nuevo no sea ave de paso, sino un habitual de mi producto? Desde Attel pensamos que una vez que se ha conseguido la confianza de un cliente hay que acompañarle en su evolución, anticipándonos a su decisión de una nueva compra, un cambio de criterio o una ampliación. La llamada de fidelización nos va a permitir **identificar la evolución de los clientes y anticiparnos a su decisión de compra intentando mantener el vínculo con su marca.**

Sin embargo, seguramente le surja la duda: ¿Cómo hacerlo sin ‘quemar’ al cliente a llamadas o e-mails? En Attel cargamos periódicamente de su base de datos clientes que según el ciclo de madurez del producto sean susceptibles de estar en situación de renovar el producto. A través de un cuestionario que nos permita evaluar su situación y la madurez de decisión de renovación, agendamos una cita a corto o medio plazo, según necesidad, identificando una fecha en la que sea conveniente volver a retomar el contacto.

Identificaremos además las **nuevas necesidades de producto para adecuar nuestra oferta a esa nueva situación del cliente.** Quizás ahora necesita otro servicio o producto diferente y saberlo nos permitirá adaptar nuestra propuesta.

¿Qué sucede cuando nos sentimos cuidados? Una buena estrategia de fidelización mostrará el mimo a nuestros clientes, lo que ayudará a que se identifique con la marca y establezca un **vínculo duradero que, además, lleve a recomendarnos.**



### CLIENTES QUE HAN CONFIADO EN ATTEL

ATLÉTICO DE MADRID

NEW HOLLAND

ATLAS COPCO

RENAULT TRUCKS

CRUZ ROJA

### VENTAJAS

- ✓ Informes y estadísticas diarios antes de las 9:00h.
- ✓ Argumentarios y toma de datos informatizada a medida.
- ✓ Posibilidad de integración de datos en su CRM en tiempo real.
- ✓ Grabación de conversaciones y escucha remota.
- ✓ Personal experimentado, estable con posibilidad de uso de varios idiomas.
- ✓ Dimensionamiento de los equipos a medida, ajustados a las cargas de trabajo.
- ✓ Envío de información por email/SMS durante la conversación (dossier, citas...).
- ✓ Leads identificados y clasificados sobre escala temporal de un año.

**FRANCISCA JARABA**

Directora Comercial

(34) 619 589 527 - (34) 912 913 000

[fjaraba@attelmarketing.com](mailto:fjaraba@attelmarketing.com)

[www.attelmarketing.com](http://www.attelmarketing.com)

