

3

Explota las relaciones con clientes y mejora su satisfacción

Analiza las relaciones con tus clientes para extraer decisiones empresariales con herramientas inteligentes



Qué aprenderemos en la sesión

- Usar el WhatsApp Business como un Gestor de clientes donde organizar las conversaciones mantenidas para disponer de un registro de sus peticiones/consultas.
- Disponer de un Gestor de Relaciones de clientes (CRM) en Notion para centralizar la información de clientes y su posterior explotación.
- Agilizar el análisis de datos en la Hoja de cálculo; aprendiendo a organizar y filtrar la información de manera ágil para facilitar la interpretación de los datos de tu negocio, y a usar tablas dinámicas para extraer información cruzada.
- Conocer buenas prácticas en el registro y explotación de relaciones con clientes.

Cuáles son los Beneficios para las empresas asistentes

- Historial claro para entender necesidades y comportamientos del cliente.
- Reducción de errores y duplicidades de información.
- Mayor capacidad para detectar tendencias, problemas y oportunidades; Decisiones fundamentadas en el análisis de datos.
- Base sólida para campañas de marketing, ventas y servicio postventa.