

„Bogactwo można znaleźć w relacjach międzyludzkich, a prawdziwym ubóstwem jest brak troski o innych” - Michael A. Adamse, specjalista psychologii klinicznej, USA

MARKETING RELACJI

**DLACZEGO FIRMY
CHCĄ ZAPRZYJAŹNIĆ
SIĘ ZE SWOIMI
KLIENTAMI?**

„Jest tylko jeden szef - Klient. On może zwolnić każdego w firmie, od prezesa w dół - po prostu wydając swoje pieniądze gdzie indziej” - Sam Moore Walton, założyciel dwóch amerykańskich sieci sprzedaży detalicznej, USA

Jak sądzisz?

DLACZEGO FIRMY DBAJĄ O DOBRE RELACJE ZE SWOIMI KLIENTAMI?

Bowiem klienci:

- Kreują poczucie wspólnoty z firmą,
- Ułatwiają jej zrozumienie swoich potrzeb i oczekiwań,
- Są „wizytówką” firmy, używając jej produkty,
- Wrócą do firmy, albo i nie, gdy ta ich rozczaruje,
- Zrobią jej wspaniałą reklamę, gdy będą zadowoleni z oferty produktowej i opowiedzą o tym innym.

Zapamiętaj, proszę:

- Lojalności klientów nie można kupić – trzeba na nią solidnie sobie zapracować!
- Klienci to „żywi ludzie”, a ich życie nie polega na samym tylko ... kupowaniu!
- Dobre relacje z firmą (producentem, czy sprzedawcą produktu) mogą dziś wiele zdziałać we wzajemnych interakcjach!



Firmy często deklarują, że klient jest dla nich królem, ale czy potrafią Ci to okazać?

Marketing relacji da Ci wiedzę m.in. o tym, jak należy traktować dziś klienta – traktować tak naprawdę, czyli ... iście „po królewsku”!



Tobie, nasz Szanowny Kliencie, podpowiemy:

kiedy i jak możesz się poczuć co najmniej tak, jak członek prawdziwej Rodziny królewskiej!

Ciekawostka:

my – klienci, aż 70% swoich decyzji zakupowych podejmujemy w oparciu o to, jak jesteśmy traktowani jako ludzie, a tylko 30% decyzji bazuje na właściwościach produktu!



**Projekt jest realizowany
w Zakładzie Marketingu
Wydziału Organizacji i Zarządzania
Politechniki Łódzkiej**

Al. Politechniki 8

93-590 Łódź

Tel.: (+48 42) 631 36 81

<https://marketingodkuchni.pl>

www.facebook.com/marketingodkuchniPL