

تمرين - العميل المستهدف

1. كيف يمكن للشركة بناء علاقة دائمة مع العملاء؟

• إجابة: _____

2. ما هي أهمية متابعة العملاء بعد الشراء في تعزيز العلاقة معهم؟

• إجابة: _____

3. كيف يمكن للشركات الحفاظ على ولاء العملاء على المدى الطويل؟

• إجابة: _____

4. ما هو دور برامج الولاء في إدارة العلاقة مع العملاء؟

• إجابة: _____

5. كيف يمكن تقييم العلاقة مع العملاء بمرور الوقت؟

• إجابة: _____

