

يمكن للمتاجر والبائعين فهم احتياجاتهم وتفضيلاتهم بشكل أفضل. يُمكن ذلك الشركات من تطوير منتجات تلبي توقعات العملاء بشكل أفضل. جمع ملاحظات العملاء: يمكن للمتاجر والبائعين جمع ملاحظات قيمة من العملاء حول المنتجات الحالية. بناء الثقة والولاء: تُساعد العلاقات القوية مع العملاء على بناء الثقة والولاء. من المرجح أن يشتري العملاء الملتزمون منتجات من الشركات التي يثقون بها. الترويج للمنتجات: يمكن للعملاء الملتزمين والمتفاعلين الترويج للمنتجات التي يحبونها لغيرهم من خلال مراجعاتهم وتوصياتهم. تحسين تجربة العملاء: يمكن أن تُساعد العلاقات القوية مع العملاء على تحسين تجربة العملاء بشكل عام.