تعد استراتيجية التسعير التي تركز على العملاء هي المفتاح لإقامة علاقات وثيقة طويلة الأمد. من خلال التركيز على قيمة العملاء ورضاهم بدلا من الأرباح السريعة لبناء الولاء وتشجع على تكرار الأعمال. ومن العناصر التي تركز عليها استراتيجية التسعير للعملاء هي: 1-فهم احتياجات العملاء من خلال إجراء أبحاث سوقية واستخدام أدوات تحليل لجمع البيانات، بالإضافة إلى ذلك، مما يساعد في تلبية احتياجاتهم بشكل أفضل. وتقديم الدعم الممتاز لتقديم المساعدة والإجابة عل استفسارات لعملاء بسرعة وكفاءة.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي