

استخدام الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات: يمكن استخدام التكنولوجيا الذكية لتحليل البيانات واستخلاص المعلومات القيمة حول العملاء والاتجاهات والاحتياجات. يمكن لفريق المبيعات استخدام هذه المعلومات لفهم العملاء بشكل أفضل وتقديم الحلول المناسبة. استخدام وسائل التواصل الاجتماعي: يمكن استخدام منصات التواصل الاجتماعي للتفاعل مع العملاء وبناء علاقات قوية. البث المباشر والويبينار: يمكن استخدام البث المباشر والويبينار لعقد جلسات توضيحية مباشرة للعملاء حول المنتجات أو الخدمات المقدمة. كما يمكن تطوير تطبيقات الهاتف المحمول التي تسهل على العملاء الوصول إلى المنتجات والخدمات بسهولة. التسويق الرقمي والإعلان عبر الإنترنت: يمكن استخدام التسويق الرقمي والإعلان عبر الإنترنت للوصول إلى جمهور أوسع وزيادة الوعي بالعلامة التجارية والمنتجات. يمكن استهداف الإعلانات بدقة للوصول إلى العملاء المحتملين الأكثر احتمالاً للشراء.