

Qu'est-ce que le marketing relationnel ? En effet, l'enjeu principal du marketing relationnel est de fidéliser les clients : les emailings, les SMS marketing, le site internet ou encore les newsletters constituent différents moyens de rester en contact avec votre cible, tout au long de son parcours client. Par opposition à la méthode qui s'intéresse avant tout au produit, ce type d'approche se concentre sur le client, ses attentes et ses besoins. En outre, la connaissance client vous permet de mieux cerner les attentes de vos clients, voire de les anticiper. On appelle marketing relationnel l'ensemble des actions marketing déployées afin de créer une relation unique avec les clients et prospects.