

Aprofundando o entendimento do cliente

Ao estruturar ou repensar uma área de CS, por que é importante conversar com seu cliente no momento de desenhar estratégias de sucesso do cliente?

Selecione uma alternativa

- A** Para se relacionar com o cliente com intuito de criar laços de fidelidade que garantam o sucesso.
- B** Para pedir opinião sobre novas funcionalidades ou produtos da empresa.
- C** Para ganhar um entendimento de quem é o cliente e o que ele tem de dor ou necessidade ao usar o serviço ou produto.