

Fidelización de Clientes (Fundamentos III)

criteria

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Comprender los conceptos de Marketing Relacional y Ciclo de Vida del Cliente para ubicar a cada uno de sus clientes y determinar las acciones correspondientes y saber calcular el Coste de Adquisición de un cliente para conocer su rentabilidad y tomar decisiones en relación con su impacto en el Valor del Cliente a lo largo de su Ciclo de Vida

CONTENIDOS

Unidad 3. Fundamentos de fidelización III. 1. El ciclo de vida del cliente. Una perspectiva de empresa. 1.1. Fases del ciclo de vida. 2. El coste de Adquisición del Cliente (CAC).

