

¿Por qué la “Gestión de carteras”?

care

Por la necesidad de gestionar **MUCHOS** clientes con características y comportamientos **DISTINTOS**



Facilitando la implantación de distintas **estrategias adaptadas** a cada segmento de clientes

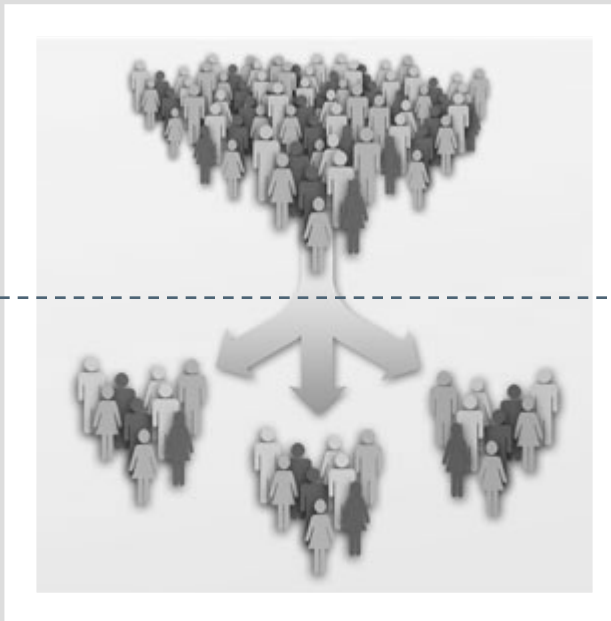
Y contribuyendo al cumplimiento de los objetivos comerciales del año.

¿Por qué la “**Gestión de carteras**”?

care

Por ello se necesita **analizar la información** que se disponga de los clientes, para poder hacer grupos (“**SEGMENTOS**”)

Y con **cada SEGMENTO** nos fijaremos un objetivo y una estrategia comercial (por ejemplo: frecuencia de contactos)



Proceso de la “Gestión de carteras”

care

