

Fidelización de clientes (fundamentos iii)

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).