Ook aan een klantrelatie moet je blijven werken

01-07-2021 11:00



Steeds meer organisaties, waaronder uitgeverijen, zijn bezig het klantcontact te optimaliseren. Een goed onderhouden klantrelatie gaat immers jaren, zo niet een leven lang, mee. Om als organisatie de klant op het juiste moment met de juiste informatie te kunnen benaderen – essentieel voor het onderhouden en uitbouwen van een relatie – is het belangrijk dat iedereen binnen die organisatie over de juiste, actuele klantgegevens kan beschikken en dat alles wat de klant in relatie tot de organisatie bestelt, mailt en doet meteen in dat centrale systeem worden opgenomen.

Frank Veerkamp