

3. مرحلة بعد

A. قدم تجربة عميل من الطراز الفخم

- عميلك كان عميل عند غيرك فانتبه بالحفاظ عليه . يجب وضع ماذا يحتاج العميل بعدها تضع السعر . يجب ان تكون مبتكر ومبدع .

B. بعد الشراء وضح للعميل كيف تتعب من اجله .

C. دع العميل يتكلم ويدافع عنك

التطبيقات العملي

عمل نموذج بسيط للإعلان عن قهوة



1. البنية التحتية:

- يجب ان يكون تصميم العلامة التجارية مميزاً وجذاباً ومختلفاً
- إختيار الية تغليف مميزة ومختلفة
- بناء موقع الكتروني ورقم اتصال مختصر مثل 7799
- تدريب الموظفين للتعامل بإحتراف وان يكونوا قادرين على اتخاذ القرارات دون الرجوع الى المدير.
- توفير خدمة عملاء ممتازة لنلبية احتياجات الزبائن
- تحليل البيانات لفهم سلوك العملاء وتطوير استراتيجيات جديدة.

2. الجمهور المستهدف:

جميع عشاق القهوة والطلاب والموظفين

