

Votre liste de contrôle pour l'expérience client



La stratégie

Décrivez votre proposition « ONLY YOU »

Créez des personas

Analyse concurrentielle

Cartographiez votre expérience client



Médias sociaux

Effectuez un audit pour analyser vos réseaux sociaux

Créez un plan pour vos réseaux sociaux afin de construire une communauté



Paiement

Créez une expérience de paiement fluide



Évaluation

Passez en revue l'avis de vos clients à propos de votre notoriété, l'apparence de votre boutique, ainsi que sur l'expérience en magasin et post-achat.

Utilisez les formulaires de Google pour obtenir des feed-backs de vos clients



Mesure et analyse

Mettez en place un suivi des dépenses et des comportements clients

Transférez toutes les données vers votre programme de fidélité



Communication

Interagissez directement avec vos clients de manière constante

Votre message