

Microsoft pensa ai clienti della moda

Nel settore della moda, e non solo, è fondamentale ottenere la soddisfazione della clientela che entra nei negozi per fare un acquisto o anche soltanto per conoscere i prodotti disponibili. Per sviluppare nel tempo un rapporto di fidelizzazione si possono utilizzare soluzioni di CRM (Customer Relationship Management) che permettono di organizzare e gestire le informazioni ricavate dalle attività di vendita e di interazione con la clientela. Microsoft Dynamics CRM è un sistema di gestione che s'integra con gli applicativi preesistenti e non cambia l'architettura aziendale. Dalla collaborazione tra Microsoft e i suoi partner sono nate soluzioni tecnologiche specifiche per il settore della moda. Con l'applicativo realizzato dai partner Cluster Reply e Bitmama si utilizza il nuovo computer Surface di Microsoft, totalmente touchscreen e interattivo, all'interno dei punti vendita per presentare i prodotti non disponibili in loco e per interagire direttamente con il cliente. Ad esempio è possibile comunicargli informazioni su prodotti, offerte e disponibilità, se lo desidera, semplicemente appoggiando il suo cellulare sullo schermo di Surface e sincronizzandolo in modalità bluetooth con l'applicativo dell'azienda. Una descrizione più completa della soluzioni e altre informazioni sul CRM di Microsoft su www.reportec.it. *Paola Saccardi*

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Unified Communication e Collaborazioni per IBM Lotus
 S...
 ...
 ...

La telepresence di Tandberg per ottimizzare il tempo dei manager
 D...
 ...
 ...

Abolire i costi aziendali con i servizi gestiti di Fujitsu
 F...
 ...
 ...

Microsoft pensa ai clienti della moda
 M...
 ...
 ...

