

Läxa

Årskurs: Gymnasiet

Ämne: Marknadsföring och försäljning

Tema: Försäljning och kundrelationer

Bakgrund

Denna läxa syftar till att förstärka din förståelse för betydelsen av kundrelationer inom försäljning samt skraddarsy strategier för att förbättra dessa relationer.

Uppgifter

Uppgift 1: Reflektion

Besvara följande frågor i skriva ner dina egna reflektioner:

- Vad har du lärt dig om kundrelationer idag? **Svar:** _____
- Vilken strategi för att bygga kundrelationer tycker du är mest effektiv? **Svar:** _____
- Hur kan teknologi hjälpa till i kundrelationshantering? **Svar:** Genom CRM-system och dataanalys. _____
- Vad tror du händer om företag ignorerar kundrelationer? **Svar:** _____

Uppgift 2: Praktisk tillämpning

Välj en verklig produkt eller tjänst och utarbeta en strategi för hur du kan förbättra kundrelationerna för den. Förbered en presentation av max 300 ord (En halv sida) som ska innehålla:

- En beskrivning av produkten/tjänsten.
- Identifierade och föreslagna metoder för att samla in feedback.
- Strategier för personlig kontakt och interaktion med kunderna.

Svarslängd: ca. 300 ord (En halv sida) **Svar:** _____

Tags: [Läxa](#)