

국내 금융 서비스 산업의 CRM 전략 수립 절차에 대한 사례

이정민 016.219.9256

서보환 유한대학

A사 CRM 추진의 의미

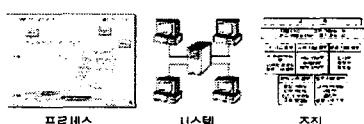
1. A사 고객 중에는 가치와 니즈 측면에서 다양한 고객이 존재함을 이해



3. 고객에 대한 이해를 기반으로 다채널을 통해 통합적이고 체계적으로 마케팅(캠페인)/세일즈/서비스 전략을 수행



2. 고객에 대한 분석 역량 증대와 효과적이고, 효율적인 고객관리 운영을 위한 기반 구축



4. 고객과의 지속적인 관계 형성 및 발전을 통한 A사 수익성 및 고객 충성도 증대

