

Tatuí, 26 de Agosto de 2010.

Atualmente a Fidelização dos Clientes é considerada pelas Organizações Modernas, uma questão de sobrevivência em Mercados cada vez mais dinâmicos, volúveis, globalizados e competitivos.

E foi com essa visão que a Applàuso Veículos Ltda, Concessionária de Automóveis Fiat, buscou Parceria junto à Fiat Automóveis S/A e ABS Consultoria para darmos início à implantação do Projeto CRM Fiat, Gestão de Relacionamento com o Cliente.

A ABS Consultoria deu início ao trabalho de implantação em 15 de Dezembro de 2009, e nos conscientizou que o Programa de CRM Fiat permite que a Empresa reconquiste clientes que a abandonou ou que estão planejando a abandonar, além da possibilidade de criar mais fidelidade entre os clientes atuais e ainda vender mais ou realizar vendas cruzadas de serviços para esses clientes, pode-se ainda explorar novos clientes, através de Prospecção.

Foram 4 semanas de trabalho sério, onde houveram quebras de paradigmas e muitas mudanças estruturais, pois uma Empresa que não tem uma cultura do Foco no Cliente estabelecida entre a sua Equipe Interna, mesmo que esteja apoiada por Ferramentas de Gerenciamento de Clientes, fatalmente estará propícia ao fracasso em médio ou longo prazo.

A partir de então a Applàuso adotou esse compromisso junto à ABS, ciente de que estamos em pleno desenvolvimento e crescimento e que temos pela frente uma longa caminhada, firmes num único propósito: Construir uma relação duradoura com nossos clientes baseada em Confiança, Colaboração, Compromisso, Parceria, Investimentos e Benefícios Mútuos.

Entretanto a Applàuso Veículos Ltda, agradece à Fiat Automóveis S/A pela oportunidade e ao excelente trabalho desenvolvido pela ABS Consultoria mediante os ótimos resultados obtidos.

Atenciosamente,



Vanessa Leme
Líder CRM



Ronei Dalla Vecchia
Dealer