



STRATEGI MANAJEMEN KEPUASAN PELANGGAN



Mengapa kepuasan pelanggan itu penting? Kepuasan pelanggan penting karena menggambarkan apakah basis pelanggan menyukai apa yang Anda lakukan atau tidak.

Penelitian menunjukkan bahwa kepuasan yang tinggi menghasilkan pelanggan setia yang lebih besar dan reputasi merek yang lebih kuat. Namun, skor kepuasan pelanggan yang rendah juga penting. Hal tersebut **dapat mengungkap** permasalahan pelanggan dan memberikan wawasan yang didukung data tentang cara meningkatkan produk, layanan, dan pengalaman pelanggan Anda secara keseluruhan.

Oleh karena itu, buku ini diharapkan mampu membantu Anda untuk menjalankan manajemen kepuasan pelanggan dengan baik. Manajemen kepuasan pelanggan adalah proses merencanakan, mengatur, dan mengendalikan aktivitas yang bertujuan untuk memastikan bahwa produk atau layanan yang disediakan oleh suatu perusahaan memenuhi atau melebihi harapan pelanggan. Hal ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta upaya untuk terus meningkatkan pengalaman **pelanggan.**



SCAN ME

www.anakhebatindonesia.com
@penerbitahi_official
penerbitanakhebat@gmail.com
@penerbitahi_official
anakhebatindonesia
anakhebatindonesia

Layanan Pembaca:

085-8787-66347

BUSINESS & ECONOMIC



9 786235 150338

Harga Pulau Jawa: Rp45.500,00