



# Escenarios



## CRM

Abril 2018



# CRM



Se maximiza la información de nuestros clientes. Podrá analizar a sus clientes por número de visitas, importes consumidos, comensales, media por cubierto, canal de ventas, localización... y con los datos obtenidos podrá hacer las acciones comerciales que considere oportunas, campañas por email o SMS.

Podrá analizar de igual modo qué platos le han consumido los clientes seleccionados, como también de un determinado plato que clientes lo han consumido.

Sin olvidarnos de que nuestros clientes valorarán nuestros restaurantes y platos, y que podrán compartir información en las redes sociales directamente desde la aplicación, al igual que aportarán críticas, que siempre serán de utilidad para conseguir una mejora en nuestra calidad de servicio.

