

## KLARICE

*Assistenza clienti e pagamento alla consegna, le strategie per una completa customer satisfaction e per un business di successo.*

**Lodi, giovedì 24 luglio 2014** - I clienti sono il cuore pulsante della nostra attività, ci piace definirli come **punto di partenza** e **punto di arrivo** nell'operato di ogni giorno. Punto di partenza perché siamo fermamente convinti che la nostra attività non può e non debba prescindere dalle esigenze del cliente, punto di arrivo perché miriamo alla *customer satisfaction* come condizione essenziale per considerare concluso con successo il nostro lavoro.

Nel concreto e in controtendenza con i principali competitor, abbiamo attivato la modalità di **pagamento alla consegna** tramite **contrassegno**. Accurate indagini e confronti diretti sui nostri principali canali di comunicazione, hanno dimostrato che il pagamento tramite contrassegno è fortemente desiderato da chi effettua acquisti online. Spesso tale richiesta nasce da esperienze negative o semplicemente da un sentimento di scetticismo nei confronti dello shopping online che, in prima battuta, sembra dare poche garanzie. Il contrassegno, dalle prime analisi svolte pare rendere l'esperienza di shopping più serena e piacevole per coloro che la effettuano.

Il **numero verde**, nasce dalla volontà di consolidare l'**affiancamento al cliente** in tutte le fasi dell'acquisto, del momento dell'ordine fino alla consegna del prodotto, con un servizio sempre attivo. L'assistenza è affidata ad un personale qualificato e competente in grado di risolvere eventuali criticità. Per noi di Klarice il *customer care* posa anzitutto su una totale e incondizionata trasparenza, questo è il modo migliore per abbattere le barriere che solitamente regolano i rapporti di compra-vendita online.

Ci piace metterci in gioco, per questo ricerchiamo costantemente un rapporto quanto più diretto possibile con il cliente. Il **feedback** è il nostro pane quotidiano, ci aiuta a migliorarci, a implementare i servizi e a gestire le priorità. L'ottica è quella di sfruttare le enormi possibilità della rete, offrendo una varietà di contenuti che convogliamo tramite i nostri social network, il blog e le piattaforme multimediali a cui siamo iscritti. Il fine ultimo è quello di **raggiungere il cliente con una presenza attiva e costante**.

Per ulteriori informazioni  
Klarice srl – Comunicazione e Marketing  
Martina Lupo  
E-mail: [m.lupo@klarice.it](mailto:m.lupo@klarice.it) – [info@klarice.it](mailto:info@klarice.it)  
Tel: 0371 941266  
Website: [www.klarice.it](http://www.klarice.it)