

El programa de gestión de Natural Optics Group, clave para la fidelización

14/11/2023

Durante su dilatada trayectoria, Natural Optics Group (NOG) ha destacado como referente en gestión de negocio para el sector óptico, y gran parte de este éxito se atribuye a la implementación y mejora continua de su programa de gestión para ópticas. Esta solución es crucial para la ejecución de su servicio de *Customer Relationship Management* (CRM). Un software, en constante evolución y desarrollo, que continúa siendo un pilar fundamental para el éxito continuo de la compañía, y elemento diferencial frente a otros gestores de negocio.

El software de gestión de NOG ofrece una solución integral para supervisar y controlar todos los aspectos y operativas de negocio. Desde la administración de inventario y compras hasta la gestión de ventas y atención al cliente, proporciona al asociado un control prácticamente total sobre sus procesos comerciales.

Reconociendo la importancia de la información del cliente, el programa también facilita la creación y gestión de fichas de cliente detalladas. Esto está estrechamente ligado a su servicio y plan de CRM, pues permite una personalización efectiva de las interacciones, garantizando una experiencia de compra más satisfactoria para los clientes.

Más de 25 años de experiencia

Con más de un cuarto de siglo de experiencia en el mercado, el programa de gestión de NOG ha demostrado su eficacia a lo largo del tiempo, permitiendo así generar más negocio para sus ópticas, optimizar costes y destacar, de esta manera, por ser el grupo donde el óptico puede hacer de óptico al mismo tiempo que impulsa su negocio.

Tener un programa de CRM integral coloca a Natural Optics Group en una posición única en el panorama óptico y para todas la ópticas que quieren ser independientes en general. La ventaja competitiva radica en su personalizada experiencia del cliente, en la que el óptico asociado no solo vende su producto, sino que también ofrece una conexión emocional al anticipar y atender las necesidades individuales de sus clientes. La capacidad de segmentar a sus clientes y de analizar el rendimiento de cada campaña proporciona resultados medibles, permitiendo a NOG, conjuntamente con sus asociados, ajustar estrategias de manera continuada.

Esta combinación única consolida la reputación del grupo como líder en gestión para el sector óptico, destacando su compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente.

