

Коммуникационный менеджмент

SHANÉ

Салдана А.

- Компания Shane поддерживает тесные связи со своими партнёрами для того, чтобы продавать им свои товары по оптовым ценам с дальнейшей её реализацией.
 - Следовательно для этого должна быть чётко выстроенная система которая включает в себя самые разные каналы коммуникации.
 - Так как компания работает в основном с одними и теми же партнёрами то задача упрощается тем, что достаточно лишь раз построить подобную систему, убедиться что она эффективна и больше не тратить время и силы на её изменения.
-

- За годы работы компания может сделать вывод что наиболее лучшим для неё способом поддержания тесных связей с партнёрами-телефонные переговоры и E-mail рассылки.
-

- телефонные переговоры – самое удобное и быстрое средство для введения партнёров в курс дела, выявить их потребности и предложения, а главное оперативно решать текущие вопросы.
 - Электронная почта – помогает в плане массовых рассылок с целью ознакомить с новыми предложениями или акциями.
-

- Вывод, исходя из жизни организации, таков, что у неё всегда есть кому сбывать свою продукцию, что является хорошим признаком
-