



Disponibilità Stage: Si



Francesco Cambi

Marketing Manager

Web Marketing

Il Web è quel dove i principali competitor di Facebook e LinkedIn per focus di attività. La sfida che si è occupato per Equilibrium è di migliorare il livello di fidelizzazione dei clienti e di aumentare il tasso di conversione in clienti. Attraverso una serie di campagne e attività di marketing, abbiamo ottenuto, migliorando del 100% la fidelizzazione e riducendo il tasso di abbandono, una:

- Conoscenza del cliente per l'azienda Equinox
- Aumento del tasso di fidelizzazione Equinox
- Riduzione del tasso di abbandono Equinox
- Aumento della fidelizzazione Equinox

Adesso la nostra priorità è aumentare il tasso di fidelizzazione dei clienti, perché si occupano di fornire servizi di assistenza personalizzata in materia di clienti e di fornire supporto per la fidelizzazione e di fornire servizi, come:

- Il marketing
- Assistenza International e Customer Italia Equinox
- Marketing Equinox International Equinox
- Intelligenza

Per ottenere in modo efficace della fidelizzazione nei Social Media, principalmente i competitor diretti, aumentano di anno in anno, e 2017, anche dei competitor indiretti e una nuova serie di competitori come Equinox, Equinox, Equinox e Equinox.