【株式会社SBSマーケティング】BtoBマーケティングでも重要視される『カスタマーエクスペリエンス』

支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB（企業間取引）分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは「BtoBマーケティングでも重要視される『カスタマーエクスペリエンス』」ページを2024年04月16日（火） に公開しました。

「商品やサービスの購入～利用に関わる顧客が体験する心理的・感覚的価値」を意味する『カスタマーエクスペリエンス』。BtoBでも注目されるようになった理由、高めることによるメリットと注意点、重視すべきポイントなどについて解説しています。

（記事ページの項目）
■『カスタマーエクスペリエンス』とは？
■カスタマーエクスペリエンスと類似した言葉との違い
■BtoB領域でも注目されるようになった理由
■『カスタマーエクスペリエンス』の注意点
■『カスタマーエクスペリエンス』向上によって生じるメリット
■『カスタマーエクスペリエンス』を高める手順と重視すべきポイント（DLコンテンツのみ）
■最後に（DLコンテンツのみ）

▼詳しくはこちらをご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/blog/customer-experience-2024-04/

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。
https://sbsmarketing.co.jp/blog/

■問い合わせ先
企業名：株式会社SBSマーケティング
事業内容：マーケティング、集客、販売促進に関するコンサルティング業務 など。
URL：https://sbsmarketing.co.jp/contact/

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com