



## CONCERTACIÓN DE CITAS CASO PRÁCTICO

**Cliente:**



**PEUGEOT**

**Objetivo:**

**Retorno al Taller de Clientes**

**Bases de Datos:**

**Histórico de Clientes de sus Talleres**

**Acción:**

**Llamada telefónica a los 6 meses de su última visita para aconsejar sobre el mantenimiento del vehículo y proponer una nueva visita al taller aprovechando las ofertas de cada momento.**

**Resultados:**

**Retorno directo del 32% de los clientes contactados**

[www.mhmarketing.biz/concertacion-citas](http://www.mhmarketing.biz/concertacion-citas)  
**contacta con nosotros 902 12 12 28**

 **M&H Marketing**  
SOLUCIONES CONTACT CENTER