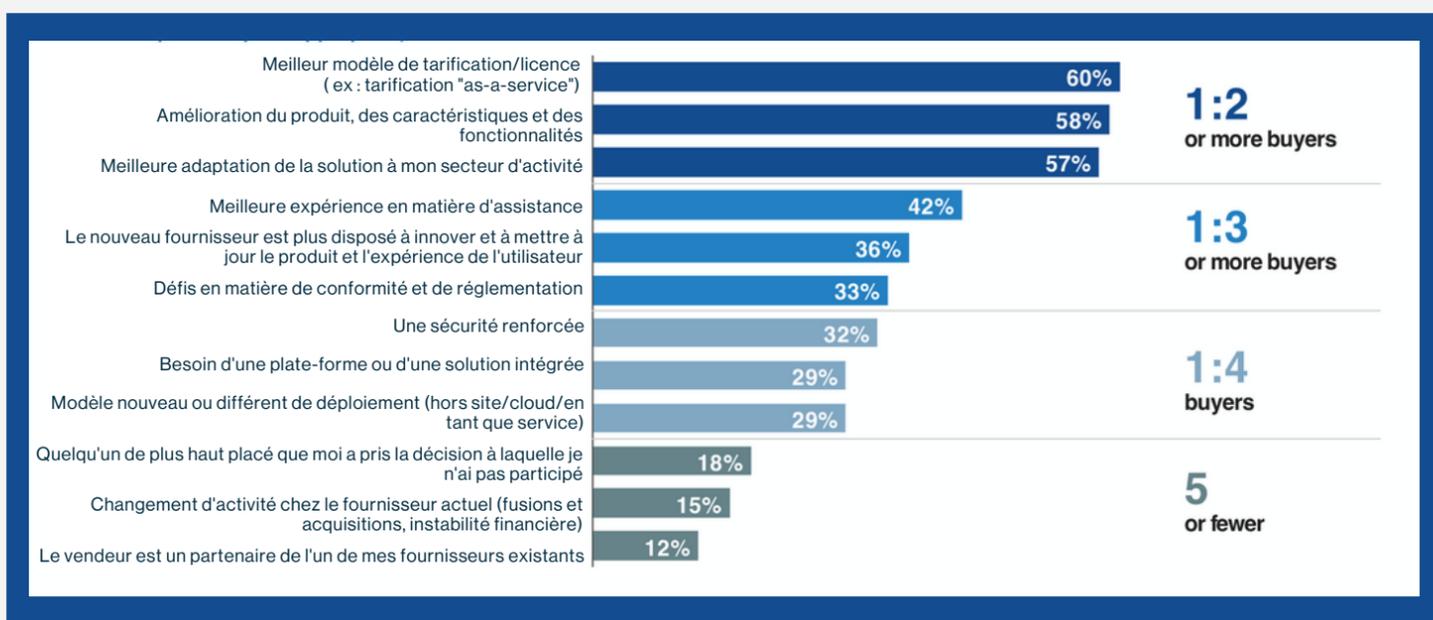


Stratégies des décideurs IT : Mieux connaître les décideurs IT pour les fidéliser

Le processus de décision des acheteurs IT les conduit systématiquement à défier leurs fournisseurs habituels. Qualité logicielle, évolutivité, facteur prix... chaque cas nécessite une compréhension approfondie. Côté fournisseurs, la différenciation devient cruciale. Comment fidéliser les clients en répondant efficacement à leurs attentes ? Cette infographie explore les points d'attention dans un contexte fortement concurrentiel et propose des pistes de fidélisation...

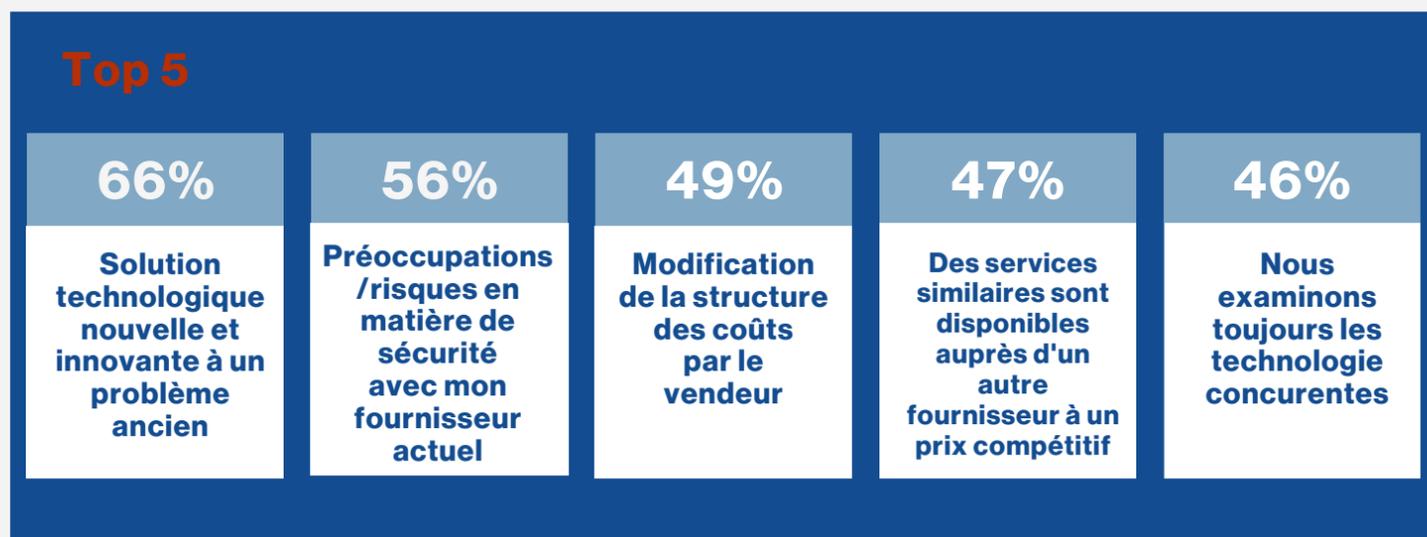
Les professionnels IT changent de fournisseur pour obtenir un meilleur produit, un meilleur modèle de tarification ou une meilleure solution

Quelles sont les principales raisons qui vous ont poussé à choisir le nouveau fournisseur ou à changer de fournisseur ?



Feuille de route pour se différencier : Ce pour quoi les acheteurs changeraient de fournisseur

À l'avenir, qu'est-ce qui inciterait votre organisation à évaluer ou à envisager sérieusement de faire appel à des fournisseurs informatiques concurrents, plutôt que de se contenter de rester avec son fournisseur actuel ?



Ne négligez pas vos clients : Les acheteurs veulent que vous les connaissiez mieux

Quels sont les meilleurs moyens pour votre fournisseur actuel de vous fidéliser en tant que client ?

- 1 76% - Mon fournisseur continue à résoudre mes problèmes et cherche à comprendre mes besoins
- 2 62% - Mon fournisseur nous demande notre avis sur la façon dont il peut améliorer ses produits/solutions
- 3 59% - Mon fournisseur est au fait des défis actuels dans mon secteur d'activité
- 4 56% - Mon fournisseur ajoute de nouvelles fonctionnalités et capacités à ma solution
- 5 50% - Mon fournisseur établit des partenariats qui étendent les fonctionnalités de la solution.

Pour plus d'informations sur l'enquête conso média 2024 ou pour découvrir comment TechTarget peut vous aider à développer votre contenu et votre audience, contactez un expert dès aujourd'hui.