

راه اندازی باشگاه مشتریان توسعه سهند
به گزارش صدای تجارت به نقل از روابط عمومی گروه مالی گردشگری، کارگزاری توسعه سهند در راستای ارائه خدمات نوین به مشتریان خود اقدام به راه اندازی سامانه ارتباط با مشتریان (CRM) و باشگاه مشتریان کرده است.

بر اساس این گزارش، کارگزاری توسعه سهند که 100 درصد سهام آن از سال 1401 به شرکت های گروه مالی گردشگری منتقل شده، برای ارتقا و بهبود کیفیت فعالیتهای خود، با راه اندازی

سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) در راستای ارتباط هرچه بهتر و دریافت نظرات و پیشنهادات مشتریان گام بلندی برداشته است.

همچنین، در تازه‌ترین اقدام این کارگزاری، باشگاه مشتریان توسعه دهند راه‌اندازی شده است. در این باشگاه، مشتریان بر اساس معاملات که انجام می‌دهند، مشمول امتیازهایی می‌شوند و می‌توانند از امکانات و خدمات مختلفی استفاده کنند.

مهدی آقا لطفی، مدیرعامل کارگزاری توسعه دهند، با اشاره به امکاناتی که در باشگاه

مشتریان ارائه می‌شود، گفت:
ارائه تسهیلات با نرخ پایین،
آماده کردن بسته‌هایی در زمینه
صنعت گردشگری از جمله
پیشنهاداتی است که در این
باشگاه در اختیار مشتریان قرار
می‌گیرد و به تدریج تنوع این
بسته‌ها افزایش خواهد یافت.
مدیرعامل کارگزاری توسعه دهند
یکی از عوامل برتری باشگاه
مشتریان توسعه دهند را همکاری
با شرکتهای گروه مالی گردشگری
دانست و تصریح کرد: ما تلاش
می‌کنیم در باشگاه مشتریان
توسعه دهند نهایت استفاده از
پتانسیلهای گروه مالی گردشگری
را داشته باشیم.
کارگزاری توسعه دهند (سهامی
خاص) هم‌اکنون دارای مجوز انجام

معاملات اوراق بهادار (بازار بورس و فرا بورس)، بورس کالا (کالا، آتی، مشتقه، و خودرو) و بورس انرژی است. و در حال حاضر جزو 10 کارگزاری برتر در زمینه معاملات مشتقه کالا و طلا می باشد. این کارگزاری ضمن داشتن سهم مناسبی از بازار آمادگی ارائه خدمات پذیرش و عرضه شرکت ها در بورس اوراق، عرضه محصولات در بورس کالا و انتشار اوراق بدهی جهت تامین مالی شرکت ها را دارد.