

TRONG MẮT KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI TÁC

Trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay, các doanh nghiệp đã quá quen thuộc với câu nói “khách hàng là thượng đế”. Nhưng thông thường khi áp dụng lý thuyết vào thực tiễn bao giờ cũng có một khoảng cách. Chính vì điều này, những doanh nghiệp thành công luôn luôn có những bí quyết làm hài lòng “thượng đế”. ACB thuyết phục khách hàng của mình không những với chất lượng và cung cách phục vụ làm họ hài lòng, mà còn với lòng nhiệt thành, thực sự xem lợi ích của khách hàng cũng là lợi ích lâu dài của chính ngân hàng.

Đối với đối tác, ACB trung thành với triết lý “đôi bên cùng có lợi” (win-win). Chỉ khi tôn trọng triệt để nguyên tắc này, ACB mới có thể đồng hành lâu dài với đối tác và chia sẻ lợi ích hỗ tương mang lại từ sự hợp tác gắn bó giữa các bên.

Chúng ta hãy lắng nghe một số khách hàng thân thiết (ở ACB khách hàng nào cũng là khách hàng thân thiết) và một số đối tác chia sẻ cảm nghĩ của họ đối với ACB.



NGÂN HÀNG Á CHÂU
Ngân hàng của mọi nhà

2