

## Relaciones con los clientes

Nada más entre el cliente por la puerta del restaurante no hacerle esperar y solicitar si desea dejar su ropa de abrigo o bultos de mano en nuestro vestidor.

Seguidamente ofrecerles una mesa y facilitarles cualquier tipo de cosa que deseen.

Entregarles las cartas del restaurante y seguidamente anotar la bebida y llevársela en el menos tiempo posible.

Mientras esperan ofrecerles un entrante obsequio de la casa.

Con ello estamos fidelizando al cliente.

En cuanto estén decididos atenderlos y apuntar, respondiendo a todas sus dudas acerca de la carta, lo que ellos deseen.

Conseguir llevar lo antes posible el primer plato a su mesa para que no se impacienten.

Y cuando veamos que están terminando, sin agobiarlos, ir a retirar los primeros platos y posteriormente llevar los segundos platos también en el menos tiempo posible.

Una vez hayan terminado, retirar los platos y entregarles la carta de postres.

Servirles cuanto antes y obsequiarles al final con unos cupones descuento para su próxima visita.

Acompañarlos hasta la puerta y despedirse de la mejor manera posible.