

RELACIONES CON LOS CLIENTES



En Mobilook pensamos que el cliente es el eje principal de nuestra empresa, por lo que intentaremos a través de nuestros medios de comunicación y nuestra asistencia personal motivarles a optar por nosotros

De esta manera, dispondrán de varias ventajas a la hora de elegir por nosotros:

VENTAJAS POR HORARIO

Nuestro horario de trabajo de forma continua sin intervalos de tiempo, permitirá que muchos usuarios que por motivos de trabajo aprovechan la hora de comer para realizarse algún servicio, o los que preferirán aprovechar las primeras horas de la mañana, esto será valorado por ellos y una de las razones para que nos elijan.

Para llevar a cabo esto nos dividiremos en jornadas que repartiremos de acuerdo a itinerario de trabajo, para cubrir todas las horas que lleva esta que serán 9 horas laborales y para que siempre exista una persona en el centro de trabajo que es el furgón donde los clientes puedan informarse, ser atendidos desde allí si no tienen cita, y en los tiempos muertos realizar el resto de actividades de gestión.

VENTAJAS POR USO

Mantener nuestro espacio de trabajo en buenas condiciones tanto en orden como limpieza, será también otra de las razones por la que nos elegirán, La limpieza, orden y tener las cosas en buen estado son atributos de una buena gestión. Nuestros ambientes estarán bien ventilados, ya que trabajamos con disolventes y materia organica que genera mucho polvo, para los días de invierno nuestra furgoneta contará con un sistema de calefacción, lo que supone mas ventajas para la empresa.

Nuestro mobiliario estará en perfectas condiciones de comodidad, para que nuestro consumidor aproveche al máximo de ellos, sintiéndose a gusto en todo momento: es muy importante el espacio donde vamos a realizar el servicio, por esta razón cuidaremos los mínimos detalles como: un buen aroma al entrar, música ambiente no muy alta, uniformes impolutos, etc . Estos aspectos aseguran una venta y posibilidad de otra por eso importante cuidarlos y lo tendremos descrito detalladamente en nuestra política de empresa.

VENTAJAS POR PRECIO

Nuestro objetivo principal es vender servicios y productos , por eso no nos valdremos del precio de la competencia, ni nos compararemos con otros, sino que instalaremos los nuestros propios.

Los estudios demuestran que el consumidor prefiere siempre lo barato. Las crisis económicas han movido a la gente a buscar cada vez mayores ventajas en precio. Y eso es lo que ha dado lugar a muchos negocios ,como el nuestro, donde lo que buscamos es vender.

Ademas de la venta del servicio ofreceremos valores añadidos a la hora de la compra de etc como: un servicio de atención, descuentos de temporada si son productos, desplazamiento, personal cualificado, coger citas por mensaje de texto , etc ; estos no estarán reflejados en el precio final , lo cual será valorado por los asiduos que nos seleccionen.

VENTAJAS POR SERVICIO

Ofreciendo una garantía, por la cual si el cliente no esta satisfecho, se le devuelve el importe realizado por pago de producto o servicio, o simplemente no se cobra. Será una ventaja, con esta medida nos aseguraremos que el comprador se interese mas por la calidad que va a recibir por la compra.

Otra ventaja de servicio será que nuestros profesionales estarán cualificados ofreciendo un servicio de calidad, como si se lo realizarían en cualquier otro centro de belleza, no queremos que noten diferencia alguna.

Otra ventaja de servicio será que nuestros profesionales estarán cualificados ofreciendo un servicio de calidad, como si se lo realizarían en cualquier otro centro de belleza, no queremos que noten diferencia alguna.

Los diseños de uñas personalizados será otra ventaja, diseños diferentes que pide gente extravagante ya que en Bilbao no existe uno igual , que lo podrán encontrar en su barrio cerca de casa. Otra ventaja será la garantía de durabilidad donde si no se cumplen las expectativas del producto el cliente puede pedir que se le repita el servicio o que se le devuelva el dinero por el producto comprado.

Queremos que nuestros clientes nos elijan por ser novedosos y prestar un servicio rápido y de calidad para ello nuestra manera de actuar será



El cliente tiene una necesidad o un deseo



Se pone en contacto con nosotros por diferentes medios



Recibimos el mensaje ,damos una respuesta y llegamos a un acuerdo

Fijamos un punto de encuentro



Nos desplazamos al sitio en el menor tiempo posible

Realizamos el servicio con efectividad



Nos despedimos del cliente satisfecho informando nuestra ubicación



Estaremos ubicados en el mismo lugar los siguientes 3 dias

Nos desplazamos a otro distrito para servir nuevos clientes