



RELACION CON LOS CLIENTES

Vamos a desarrollar promociones periódicas y eventuales (ofertas), que realizan las casas cosméticas con las que trabajamos, estos les proporcionaran muestras de sus artículos.

De esta forma colaboran con diferentes elementos de apoyo de imagen al centro mediante mobiliario, escaparate, etc.

Por último es importante señalar que en este sector la fidelización de la clientela es muy importante por lo que la calidad del servicio, y en mayor medida el trato al cliente, es lo más relevante y a lo que se concede mayor importancia, de este modo el boca a boca se convierte el mayor medio de comunicación y captación de nuestros clientes.

Pretendemos dejar claro una relación personalizada, preocupándonos de sus necesidades y ofreciéndoles productos específicos que en verdad necesite cada cliente con un trato cálido y profesional, siempre dando una buena imagen cuidando cada detalle tanto del personal como del local, obteniendo así la satisfacción de los clientes que es lo más primordial para nosotros.

La primera impresión es la más decisiva a la hora de que el cliente tenga que elegir un lugar para embellecerse junto a su familia porque los pequeños tienen el deseo de asistir a nuestro centro de belleza por el área de juegos y el entretenimiento que les ofrecemos, siendo así nuestros puntos fuertes para la relación con los clientes.