

Relaciones con los clientes

La construcción de una buena imagen de la empresa de componentes ante el público a través de la publicidad, la difusión mediante redes sociales y las relaciones con los medios informativos.

En nuestra empresa de venta de componentes para dispositivos móviles y accesorios la asistencia personal será un valor fundamental, ya que en cualquier momento el cliente tendrá total facilidad para contactar con nosotros, ya sea mediante nuestras redes sociales o nuestros teléfonos y correos de contacto.

Para ello utilizaremos algunos de los siguientes métodos:

Atención directa con el cliente en caso de pregunta o duda. Para poder resolverlas lo más rápido y eficaz posible.

Creación de una página en nuestra web la cual te crea tu modelo y piezas más adecuadas al precio que se quiere gastar y la calidad la cual se quiere gastar.

Para que los clientes estén satisfechos y difundan la empresa lo máximo posible se les dará un trato cercano y de calidad. Lo cual atraerá más clientes y a su vez más beneficios.

Tarjeta de compra. Condicionada por puntos ganados tras cada compra con la cual se les aplicarán descuentos en una amplia variedad de productos.

Buzón de sugerencias por parte de clientes y trabajadores.

Algunos consejos para la mejor relación con los clientes:

- . Siempre darles la bienvenida de forma agradable tanto en la web como en los contactos directos por teléfono y correo, si es cliente frecuente crear una ficha con datos y preferencias y atenderle mejor.
- . Enviar una encuesta de conformidad con el producto una vez terminada la entrega y la compra.
- . Preguntar a cada cliente factores a mejorar o ideas que puedan beneficiar la empresa.
- . Tras varias compras enviar un accesorio adaptado algún producto comprado anteriormente como muestra de agradecimiento por comprar, lo que dará una sorpresa y un feedback positivo.
- . Respecto a las llamadas telefónicas, nunca se debe alzar la voz ni faltar al respeto a ningún cliente, se debe hablar con respeto.