

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para llegar a tener buena relación con los clientes hay que tener en cuenta una serie de aspectos

- Hacer preguntas
- Escuchar
- Establecer expectativas
- Comunicar las políticas de servicio
- Seguimiento y obtener comentarios
- Ofrecer un servicio al cliente de calidad



HACER PREGUNTAS

Es importante hacerles preguntas a los clientes para comprender mejor sus necesidades frente a nuestro producto. Se tiene que preguntar si hemos cumplido las necesidades con el Diabeticwatch. Hay que construir una buena relación con los clientes para que ellos puedan confiar en nosotros.

ESCUCHAR

Al hablar con un cliente, hay que asegurarse de escuchar e incluso repetir los puntos o solicitudes clave. Esto, ayuda a los clientes a sentirse más seguros al saber que están siendo escuchados y ayuda al personal a comprender las necesidades sobre el Diabeticwatch del cliente. Escuchar es una estrategia efectiva para ayudar a los clientes a sentirse valorados e importantes.

ESTABLECER EXPECTATIVAS

Una vez que el cliente nos expresa sus necesidades sobre el Diabeticwatch, es importante comunicar claramente qué se puede esperar de él. Al ser claro sobre lo que el cliente puede esperar, eliminamos la posibilidad de confusión sobre lo que se entregará.

COMUNICAR LAS POLÍTICAS DE SERVICIO

No es raro que la insatisfacción del cliente sea el resultado de una comunicación deficiente y malentendidos. Si un cliente cuando compra en nuestra empresa no tiene conocimiento de una política de devolución o cancelación y no puede devolver un producto o recibir un reembolso por un servicio, es probable que se sienta frustrado y menos dispuesto a hacer negocios con tu empresa.

SEGUIMIENTO Y OBTENER COMENTARIOS

Una vez que se completa la venta del Diabeticwatch, la interacción con el cliente no termina necesariamente. Para tener una buena relación con los clientes debemos hacer un seguimiento después de la compra. Conseguiremos ver si cumplimos con sus necesidades y si están satisfechos. Estos gestos, hacen que podamos tener una

buena relación con los clientes a la vez que fomentamos el negocio de retorno. Capturar estos comentarios también es fundamental para mejorar el servicio al cliente para futuros clientes.

OFRECER UN SERVICIO AL CLIENTE DE CALIDAD

Es la base para garantizar una experiencia de cliente exitosa. Para nuestra empresa, es una buena solución para una variedad de tácticas que, cuando se implementan en las operaciones diarias, crea un entorno donde los clientes se sienten bienvenidos, priorizados y atendidos.