

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Vamos a hablar de la relación que tenemos con nuestros clientes en tres momentos distintos, sabemos que los clientes son un pilar dentro de nuestra empresa.

La relación con el cliente debe ser bien definida en diferentes contextos:

- I. **Conseguir nuevos clientes.** Nosotros conseguiremos nuevos clientes mediante publicidad con folletos informativos y anuncios de la radio local. (flyers)
- II. **Retener a los clientes existentes.** Lo más importante para nuestro negocio es que los clientes se sientan cómodos y satisfechos con nuestro servicio. Sabemos que esto es el primer paso para poder mantenerlos.
- III. **Aumentar las ventas.** Sabemos que si nuestros clientes están satisfechos con nuestro servicio poco a poco ganaremos gran prestigio y esto hará que atraigamos mayor número de clientes.

¿QUÉ RELACIÓN DESEAMOS MANTENER CON NUESTROS CLIENTES?

Personal: Preferentemente nuestra relación es de una manera directa ya que trabajamos en un local físico donde vamos a atenderles de una manera directa.

Automatizada: También tenemos página web, (CHAT 24 HORAS) pero no es usual solo te utiliza en casos de emergencia o para dar información de nuestra empresa a los clientes.

Para conseguir todo esto, vamos a decantarnos en todo momento por una asistencia personal dedicada....

NUESTRA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- **Asistencia personal dedicada:** Atención especializada para un cliente de manera específica, nuestra asesoría estudia cada caso de una manera especial ya que consideramos que no todos tienen los mismos problemas. Esto es lo que nos diferencia de las demás, ya que sabemos que la clave para que nuestra empresa crezca es hacer un servicio de calidad, adaptado en todo al cliente.

Nuestra relación con el cliente no variara con el paso del tiempo, ya que nuestro negocio se sustenta en los clientes y sabemos que si no les ofrecemos lo que nos diferencia de nuestros competidores estos no escogerán nuestro servicio. Por lo tanto, siempre tendremos la misma relación de asistencia personal

dedicada con ellos. Aunque es verdad que en cierta medida si que cambiaria ya que continuamente estamos adaptándonos al cliente de una forma personal.