

3.RELACIONES CON EL CLIENTE

Muchas veces solo se quiere vender el producto, centrándose únicamente en el bien para la empresa.

No hay que olvidar, que estamos trabajando con personas. Y que, en este caso, tienen ciertas dificultades. Lo más importante es **tener confianza y total transparencia** con los clientes. Por eso, construiremos una **relación con el cliente sincera y con mucha dedicación**. Debemos satisfacer sus necesidades como clientes hasta ganarnos toda su confianza.

Como todas las cosas llevan un proceso, **empezaremos enseñando el producto y estaremos pendientes de todas las críticas constructivas** que se les ocurran para así poder mejorar en él. Más adelante, cuando hayamos conseguido unos clientes que confíen y estén satisfechos con el producto que les estamos vendiendo, estos, hablarán y transmitirán su satisfacción por nuestra silla de ruedas eléctrica.

No vamos a querer perder contacto con ellos. Por tanto, tendremos reuniones, nos comunicaremos por e-mail, estaremos pendiente de ellos y de sus preocupaciones...

Eso sí, siempre enviaremos **contenido útil y práctico**, pero sin hacerles perder el tiempo.

