

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

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**.

