

RELACIONES CON LOS CLIENTES

El éxito o fracaso de una actividad empresarial se basa necesariamente en una eficaz relación con los clientes, la cual supone el desarrollo de protocolos de análisis de la satisfacción de los clientes y proveedores. Para ello poder trabajar lo mejor posible para cubrir estas. Las relaciones de las cuales estamos hablando se llevarían a cabo de forma directa o indirecta. Esto ayudaría a un mejor funcionamiento de la empresa.

Hablando de la relación directa con nuestros clientes, esta se llevaría a cabo ya sea cuando estos quisieran adquirir muebles en el local de compra y venta de productos o yendo a informarse de cómo funciona nuestra empresa.

Por otra parte, el tipo de relación indirecta de nuestra empresa se llevaría a cabo desde la página web o desde la APP sitio desde el cual se pueden poner en contacto con el personal, resolver sus problemas e incluso informarse de cómo funciona nuestra empresa.

Todo esto es necesario para que nuestra empresa funcione lo más fluida y eficazmente posible intentando satisfacer a la gran mayoría de clientes posibles.