

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

“El buen trato al cliente es la clave de una empresa”. Así lo indicaba la revista Forbes en un artículo en agosto de 2014 en el que daba tres claves para que los clientes “queden encantados”:

1. Cada cliente es el más importante.
2. Pregunta e intéresate.
3. Haz relaciones, no simples transacciones.



Nos han gustado estas sugerencias, e intentaremos seguir las. Nuestro negocio exige un trato personal y a la vez telemático con los clientes. La visita personal, la atención telefónica y la atención telemática serán nuestras formas habituales de mantener el contacto con los clientes.

Consideramos que lo más importante es no fallarle nunca al cliente intentando satisfacer sus necesidades lo más rápido posible con relación a nuestro proyecto.