

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Trataríamos de tener una relación sólida y duradera con el cliente, hacerle sentir esa confianza y que no vamos a fallarle ni engañarle.

En nuestra empresa se trataría de tener contacto con el cliente/persona en cada momento, si por ejemplo nos contratan tres meses y en uno u otros tres nos dejan de contratar le haríamos saber que tenemos dudas de que a pasado y con total respeto querríamos su respuesta para saber que mejorar o si le podemos ayudar en algo que necesite, sin deprecio ni enfado por haber dejado de contratar nuestros servicios.

El resultado de esta relación sería enfocarse en como hacer que el cliente pueda beneficiarse del negocio que estamos proponiendo.

Cada cierto tiempo tendríamos que preguntarles parra valorar el respeto que recibe, si esto le compensa y que si se siente bien con nuestra empresa, hacerles saber que de verdad queremos darles lo mejor de nosotros.