



RELACIONES CON LOS CLIENTES



La relación con un cliente es un acto social entre personas, pero con un matiz comercial y profesional. Tenemos y debemos construir relaciones sólidas y duraderas, dejando de ver al cliente como el expendedor de euros, cambiando el enfoque a un generador de oportunidades de negocio. Es decir, haremos que los clientes estén felices con nuestros servicios y para ello estableceremos unos pasos que seguir:

1. Fomentar que nuestros agentes empaticen con los clientes y sus problemas
2. Analizar las quejas y aprender para mejorar
3. Dirigir nuestro servicio al público indicado
4. Nunca perder el contacto con los clientes
5. Abrazar el inbound (técnicas que nos permiten llegar a nuestros clientes, definidos en esta metodología como buyer persona, de forma no intrusiva) ???
6. Trabajar los errores de los agentes
7. Un cliente feliz es la mejor estrategia de marketing

