

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 interésate.
3. Haz relaciones, no simples transacciones.



El buen trato al cliente, la clave de una empresa

POR VANESA MATESANZ
26 AGOSTO 2014 ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN 12 MAYO 2021



Nos han gustado estas sugerencias, e intentaremos seguirlas.

Nuestro negocio exige un trato personal con los

clientes, en este caso la relación con los ayuntamientos de cada concejo. La visita personal, la atención telefónica y la atención telemática serán nuestras formas habituales de mantener el contacto con los clientes. Consideramos que la mejor forma de conseguir que el cliente se ligue a nuestra propuesta es atenderle con rapidez y calidad, y lo más importante, no fallarle nunca.