

Relación con el Cliente

Nuestra relación con el cliente va a hacer referencia a cómo vamos adquirir y expandir nuestras bases de clientes. Los monitores se van a preocupar, empatizar con los clientes y sus posibles necesidades o problemas. Por lo que debemos tenerla en cuenta en todas nuestras acciones y concienciar al resto del equipo para que se implemente de forma metódica. Es muy importante mantener un ritmo de conversación y un tono de voz normal, para que el cliente note que está hablando con alguien que realmente le escucha. Por tanto, mostrar al cliente que se sienta comprendido al actuar de forma interesada ante sus inquietudes.

Dentro de la atención al cliente analizaremos las quejas, registramos los casos y tomaremos medidas correctivas. Esta es la mejor manera de conocer al cliente y poder ofrecer un mejor producto o servicio a sus necesidades.

Ya que de lo contrario, te arriesgas a que tus clientes se vayan, te califiquen mal dentro de su círculo cercano o que simplemente se cansen de recibir comunicaciones algo confusas.



Si se tiene un vínculo establecido a largo plazo con un cliente ya suscrito, se establece una relación más difícil de dejar o de romper por parte suya, porque, si rompe esa relación dejaría de recibir los beneficios de nuestra propuesta de valor.

Es muy importante que dentro de la relación con el cliente de manera directa, sea buena y significativa, ya que, al tener un entorno de gente muy parecida a esa misma persona, puede ser un punto a favor o en contra dependiendo de cómo lo trates y como se expanda lo que comunique a otras personas sobre la empresa o el mismo personal.

