

Relaciones con los clientes

La clave para retener a los clientes es la satisfacción. Un cliente muy satisfecho se mantiene leal más tiempo, compra más, habla favorablemente de la empresa y sus productos, presta menos atención a la competencia y es menos sensible al precio.

En ArgiAssist le damos una importancia crucial a la relación con el cliente, creemos que es en base a una satisfacción de los clientes que conseguiremos mayor volumen de venta. Se intenta crear una relación a largo plazo con la que conseguir el máximo valor, para ello primamos el bienestar del cliente.

La atención que dan nuestros vendedores es personalizada y dedicada, una vez la empresa comienza contacto con un potencial cliente se le asigna un vendedor con el que siempre tratará.

Para fidelizar a la clientela el vendedor se encarga de tener contacto continuado con la persona para detectar insatisfacciones y solucionarlas. Además periódicamente se les invita a algún evento mostrando nuevos productos, avances en estos, demostraciones, etc. Además se les envía un resumen de los avances en los servicios del producto periódicamente.

- **POST-VENTA:**

Por otro lado, contamos con una garantía de 2 años y una atención al cliente. Primero a través del vendedor y en caso de ser un problema técnico, con una persona cualificada.