

8. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave a destacar en nuestra empresa son de tres tipos: actividades de producción, actividades de solución de problemas y actividades de plataforma o red.

Como ya hemos dicho antes, todo esto está muy bien cubierto ya que en él el caso de actividades de solucionar problemas, en las tiendas físicas están los trabajadores para atender a los clientes por si hubiese algún problema. Y en el otro caso de la tienda a través de la web tenemos un número de teléfono a través del cual se puede llamar si es necesario.



Para mantener a los clientes contentos cuando vendes productos o servicios, es crucial enfocarte en su satisfacción y experiencia general. Aquí hay algunos consejos:

- 1. Comunicación clara:** Desde el inicio, comunica claramente qué están adquiriendo, cuáles son los beneficios y qué esperar en términos de plazos, costos y calidad.
- 2. Calidad consistente:** Asegúrate de que tus productos o servicios cumplan consistentemente con los estándares prometidos. La calidad constante es clave para la satisfacción del cliente a largo plazo.
- 3. Atención al cliente:** Brinda un excelente servicio al cliente. Responde rápidamente a sus preguntas, preocupaciones o quejas. Hazles sentir valorados y escuchados en todo momento.

4. **Personalización:** Si es posible, adapta tu enfoque a las necesidades individuales de cada cliente. La personalización puede marcar la diferencia y mostrarles que te importa su satisfacción específica.

5. **Feedback y mejoras:** Solicita y valora sus opiniones. El feedback honesto puede ayudarte a mejorar y a adaptar tus productos/servicios para satisfacer mejor las necesidades de tus clientes.

6. **Cumplimiento y transparencia:** Cumple con tus promesas y sé transparente en todo momento. La confianza es fundamental para mantener una relación sólida con tus clientes.

7. **Programas de fidelización:** Ofrece incentivos o programas de fidelización para recompensar a los clientes que regresan. Esto puede incluir descuentos, ofertas exclusivas o beneficios adicionales.

8. **Seguimiento:** Realiza un seguimiento después de la venta para asegurarte de que están satisfechos con su compra. Esto demuestra preocupación genuina por su experiencia.

En resumen, la clave para mantener a los clientes contentos va más allá de la venta inicial; se trata de construir relaciones sólidas basadas en la confianza, la calidad y el servicio excepcional.