

Relaciones con los clientes:

Debemos llevar a cabo estrategias y prácticas para establecer y mantener una relación positiva con los dueños de mascotas:

-Comunicación transparente:

Mantener una comunicación clara y abierta con los clientes. Proporciona información sobre las actividades diarias de sus perros, cómo están socializando, si han comido bien, etc.

Utilización de plataformas de comunicación efectivas, como mensajes de texto, correos electrónicos y redes sociales, para mantener a los propietarios informados y responder rápidamente a sus preguntas.

-Actualizaciones periódicas:

Proporcionaremos actualizaciones regulares sobre el estado y el comportamiento de las mascotas durante su estancia. Enviaremos fotos o videos para que los dueños se sientan más conectados con sus perros.

-Atención personalizada:

Conoceremos a cada perro y a su dueño. Entenderemos las preferencias y necesidades individuales de cada mascota para mostrar un compromiso personalizado y demuestra cuidado genuino.

-Programas de fidelidad y recompensas:

Implementaremos programas de lealtad o recompensas para los clientes frecuentes. Pueden incluir descuentos en servicios, sesiones de entrenamiento gratuitas o regalos para las mascotas.

-Encuestas y retroalimentación:

Solicitaremos comentarios a través de encuestas para comprender la satisfacción del cliente y áreas de mejora, siempre agradeciendo las sugerencias y trabajando para implementar mejoras en nuestro negocio hotelero.

-Actividades comunitarias y eventos:

Organizaremos eventos, como días de puertas abiertas, actividades de socialización para perros, o participación en eventos comunitarios. Esto ayuda a fortalecer los lazos con la comunidad y a construir una imagen positiva.

-Manejo de problemas de manera proactiva:

Abordaremos cualquier problema o preocupación de manera proactiva y rápida. La resolución eficiente de problemas demuestra compromiso con el bienestar de las mascotas y la satisfacción del cliente.

-Educación del propietario:

Proporcionaremos recursos educativos para los propietarios sobre el cuidado de perros, consejos de entrenamiento y actualizaciones sobre temas relevantes. Esto demostrará nuestro compromiso con el bienestar global de las mascotas.

-Solicita testimonios y reseñas:

Pedimos a los clientes satisfechos que compartan sus experiencias a través de testimonios o reseñas en tu sitio web o plataformas de revisión. Esto puede influir positivamente en nuevos clientes.

-Flexibilidad y empatía:

Mostraremos empatía, solidaridad y flexibilidad en situaciones imprevistas, donde el dueño del huésped se vea en un momento delicado.

Cultivar una relación sólida con los clientes es crucial para conseguir una reputación positiva y garantizar la confianza de los propietarios en el cuidado de sus mascotas, haciéndonos un nombre dentro del sector.



