

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con los clientes se va a basar fundamentalmente en la fidelización. Hemos propuesto varias soluciones para lograr la fidelización con nuestros clientes.

En primer lugar ofrecer un producto de valor, esta será nuestra prioridad. Coches buenos, que no sean viejos y que no den problemas. Coches prácticos con los que puedas hacer rutas más cortas y más largas. Ofrecer un buen producto hará que para nuestros clientes el coche sea un problema menos en sus vidas.

En segundo lugar ofrecer una atención al cliente de alta clase. Tendremos una política muy estricta sobre el trato que debe tener nuestra plantilla ante el público. Los vendedores especialmente, ya sea en persona o por teléfono tienen que dar lo mejor de sí. Al fin y al cabo son la cara de la empresa y una buena vestimenta, higiene, y buenos tratos dará al cliente una sensación de seguridad con la que podrás cerrar tratos sin tener que tirar mucho de la cuerda.