

Relación con los clientes



Queremos mantener una muy buena relación con los clientes, ya que sentimos que es lo mejor al entrar a un negocio, un buen trato, educación, respeto y amabilidad.

Tendremos un trato rápido y eficaz con los clientes, para que así los clientes no pierdan tiempo y le garantizaremos el mejor producto para cada situación necesaria.



El buen trato en la tienda empieza y no acaba, es decir, cualquier buen cliente o conocido tanto en la tienda o fuera de ella, el buen trato seguirá, para crear y conseguir una buena relación y llegar a conseguir hasta una amistad con los buenos clientes. Así conseguimos tener una confianza excesiva y estos tendrán la oportunidad de fiar el producto, con un límite de pago de 15-30 días.

Nosotros queremos un buen trato con el cliente, para ello, tendremos una buena asistencia, esta se basa en ayudar a los clientes, darles información precisa, recomendaciones y, sobre todo, la amabilidad y respeto.



Para cumplir con la asistencia, tendremos un buen trato pre y postventa, para garantizar seguridad a los clientes y entren de la forma que entren, salgan a gustos, alegres y contentos. Esto lo conseguiremos con la amabilidad, compren o no compren, ya que, el respeto y la educación es lo primero.



Fiar se basa en cederle el producto al cliente sin la necesidad de que pague de inmediato, obviamente, apuntaremos, nombre, número de teléfono y DNI.