

## **RELACIONES CON CLIENTES**

Las relaciones con los clientes son muy importantes para el negocio, como ya sabemos los clientes son el mayor activo de las empresas. Si hay una buena conexión con ellos será buena y agradable, pero cabe recalcar que por otro lado podría haber una mala relación, que no es lo que buscamos en nuestro negocio.

En LoveLife queremos mantener una buena relación con cada uno de nuestros clientes, mostrando nuestra profesionalidad en el asunto, si queremos conseguirles una buena pareja, amigo, etc... Hay que poder conocer a esa persona a fondo para poder encontrar sus necesidades y sus principios, nuestro mayor objetivo es poder mantener un vínculo a largo plazo. Está claro que no es algo muy fácil de conseguir pero con esfuerzo lo lograremos. Lo más importante para ello es la buena comunicación, y el conocimiento del público que tenemos de objetivo.

Por eso tenemos en cuenta dos diferentes consejos a seguir para nuestra buena relación con nuestros clientes, sabemos que tipo de relación queremos tener con nuestros consumidores.

### **1. Resolución inmediata de algún problema:**

Si llegamos a encontrar que alguno de nuestros clientes llega a tener un problema, haremos todo lo posible para poder arreglar ese problema lo antes posible.

### **2. Encontrar un éxito para el cliente:**

Es decir, ayudar al cliente a encontrar algo de lo que esté orgulloso, ya sea poder ayudarlo a conseguir la pareja de sus sueños o poder encontrar esa amistad que no sabía que le hacía falta en su vida.

Por otro lado también tenemos una serie de normas a seguir para que no haya una mala relación con nuestros clientes. No están permitidas, ya que lo que se busca es la buena relación.

### **1. No conocer al cliente:**

Como ya sabemos el no conocer al cliente nos llevará a un mal trato, ya que hay una notoria falta de profesionalismo y aparte el cliente puede llegar a mal interpretarlo con una falta de interés. Haciendo que podamos perder a uno de nuestros clientes, ya que el tono de voz, el lenguaje ya sea verbal como corporal, son ámbitos que pueden llegar a ser negativos depende de cómo se utilice.

### **2. No cumplir lo que se promete:**

Cabe recalcar que es muy difícil cumplir todo lo que se pide, pero si se llega a prometer algo, por lo menos hay que intentarlo. Y por eso todo lo que llegamos a prometer a nuestros clientes, lo debemos cumplir, sin exagerar lo que prometemos.

### **3. Falta de seguridad:**

Muchas veces podemos apreciar que nos encontramos en un mal ambiente con nuestros clientes o incluso que dudemos de algunas cosas, pero es algo de lo que nuestra empresa va a evitar a toda costa, el sentirse dudoso. Porque lo que menos encuentran los clientes son a trabajadores dudosos y no seguros.

Lo que quiere LoveLife es tener una buena relación con nuestros consumidores y a base de los consejos que tenemos para seguir y las normas, si alguna empresa quiere ser recordada, se pensará en el buen trato que tiene con los clientes, y a eso se dispone LoveLife.