

RELACIONES CON LOS CLIENTES

- **Atención personalizada:** En nuestro servicio, creemos firmemente que cada cliente es único y sus necesidades también lo son.
Por eso, ofrecemos una atención totalmente personalizada, que comienza con escuchar cuidadosamente qué necesita cada cliente. Ya sea que nos cuenten un problema específico con su equipo o que busquen asesoramiento sobre qué mejorar o qué comprar, nos tomamos el tiempo necesario para entender su situación y ofrecerle una solución a medida. Este enfoque personalizado no solo asegura que brindemos el mejor servicio posible, sino que también fortalece la relación con el cliente, ya que se sienten valorados y comprendidos.
Al adaptarnos a sus necesidades, podemos ofrecerles un trato más cercano y soluciones más efectivas, asegurándonos de que siempre reciban el servicio que esperan.
- **Garantía:** Para generar confianza y tranquilidad en nuestros clientes, ofrecemos una garantía en nuestros servicios de reparación.
Si después de haber realizado una reparación, el problema vuelve a surgir dentro de un periodo determinado, nos comprometemos a revisar el equipo sin coste adicional.
Esta garantía no solo refleja nuestra confianza en la calidad del trabajo que realizamos, sino que también asegura que nuestros clientes no se queden con la sensación de que el problema no ha sido resuelto de manera definitiva.
De esta manera, ofrecemos un servicio seguro y fiable, generando un valor adicional que fideliza a los clientes y refuerza nuestra reputación como un negocio comprometido con su satisfacción.
- **Planes de mantenimiento:** Para aquellos clientes que desean mantener sus equipos en perfecto estado y evitar problemas a largo plazo, ofrecemos planes de mantenimiento preventivo.
Por ejemplo, por una tarifa mensual asequible de 10€, nuestros clientes podrán disfrutar de una revisión completa de sus equipos cada tres meses. Este plan permite detectar y corregir posibles fallos antes de que se conviertan en problemas costosos, prolongando la vida útil de los dispositivos y mejorando su rendimiento.

Los planes de mantenimiento no solo son beneficiosos para los clientes, quienes se ahorran dinero en reparaciones futuras, sino que también crean una fuente de ingresos recurrentes y estables para el negocio.

Además, con estas revisiones periódicas, nos aseguramos de mantener una relación continua con el cliente, generando confianza y fidelización.

- **Canales de comunicación fáciles:** Sabemos que la rapidez y comodidad a la hora de comunicarse con nosotros son clave para que nuestros clientes se sientan atendidos de manera eficiente.

Por eso, ponemos a su disposición diversos canales de comunicación, como WhatsApp, teléfono y correo electrónico. Estos canales permiten que nuestros clientes nos contacten rápidamente para resolver dudas, pedir presupuestos, hacer citas o incluso pedir asistencia urgente.

Con WhatsApp, por ejemplo, los clientes pueden enviarnos mensajes de manera rápida y directa, recibir respuestas inmediatas y, en caso necesario, enviar fotos o videos del problema que están experimentando, lo que facilita el diagnóstico.

Además, la opción de contacto por teléfono o email ofrece más formalidad y opciones para quienes prefieren esos medios. Este enfoque nos permite estar disponibles en todo momento y facilita que los clientes encuentren la forma de comunicación que más les convenga.