



8. ACTIVIDADES CLAVE

- Ofrecer atención al cliente: Ofrecer un servicio postventa que resuelva rápidamente las inquietudes y problemas de los clientes es fundamental. Esto incluye la gestión de consultas, quejas y reclamos de manera efectiva.
- Capacitación del personal: Es clave tener un equipo capacitado en resolución de problemas y con conocimientos técnicos suficientes sobre el producto o servicio que ofrece la empresa. Esto garantizará una atención precisa y de calidad.
- Mejoras continuas basadas en feedback: Recoger la retroalimentación de los clientes sobre su experiencia con el servicio, y utilizarla para mejorar constantemente los servicios y procesos de la empresa.
- Plataformas de soporte accesibles: Tener canales de comunicación claros y accesibles (como chat en línea, línea telefónica de atención, correos electrónicos, etc.) para que los clientes puedan contactar rápidamente en caso de problemas.