

MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE

Son el corazón de tu negocio

ESCÚCHALOS

Para los clientes es difícil explicar su problema, escúchalos y programa una visita de diagnóstico.

Presta atención a los detalles adicionales, por ejemplo, que no se dañe su maceta favorita que está debajo de los tableros



SÉ PUNTUAL

Sugiere dos opciones de horario que tu tengas disponibles a tu cliente

Llama media hora antes para confirmar tu llegada

Se puntual

SE AMABLE Y POSITIVO

Desde el saludo hasta el lenguaje corporal son importantes.

Se amable y muestra empatía con tus clientes, recuerda que para ellos una reparación no es tan agradable pero una actitud positiva de tu parte lo hará más sencillo



DA SEGUIMIENTO

Conserva los datos de contacto de tu cliente y llámale o manda un mensaje una semana después de la instalación para verificar que todo este funcionando correctamente.