

CLIENTE 5 ESTRELLAS (Fidelización de clientes)

Para atraer la atención de alguien lo mejor es darle tu propia atención.

CONTENIDOS:

- Antes que compren por la calidad del producto (se supone) has de conseguir que te quieran por la calidez de tu persona.
- Lo importante como prioridad ante lo urgente.
- Saber escuchar al cliente y a gente como él.
- Aprender a eliminar tareas innecesarias
- O enamoras o tienes que bajar precios. Y los clientes volarán.
- Vales por lo que haces bien y dicen de ti
- Estar donde está el cliente. Omnicanalidad
- Sorprende con lo que no espere el cliente. Un pasito más allá del cumplimiento
- La transparencia personal como ética con y para el cliente
- Importa más lo que ofrezcas que el precio de lo que ofrezcas
- Nuevos elementos que inciden en la fidelización de los clientes
- Demuestra quién eres antes de que el cliente diga lo que no te gustaría escuchar
- Sonríe siempre. Sonreír es marketing low cost.
- Tu misión; conoce todo lo posible del cliente, ayúdale a conseguirlo, y conquístalo para siempre