

Maneiras de comunicar com cliente

Segundo estudos, qual maneira de se comunicar com um possível cliente, um lead, incentiva um sentimento de comunicação personalizada.

A

Adicionar uma promoção para o cliente



Perguntar algo sobre a vida pessoal do cliente

C

Adicionar uma promoção genérica para todos os clientes

A palavra chave aqui é "personalizada"... adicionar uma promoção não é personalizar, mas tratar uma conversa de acordo com o que o cliente está em sua vida, mostrar que você entende como a vida dele é e está disposto a ajudar abre a porta para uma conversa entre os dois lados.

PRÓXIMA ATIVIDADE