
Como atender bem o meu cliente

Um atendimento de qualidade consiste em estabelecer confiança, parceria e transparência com o seu cliente.

Isso quer dizer que honestidade e a verdade são itens inegociáveis se você quer ter um cliente por muito tempo.

Errou? Assuma e peça desculpas.

Concertar o que fez é bem mais bonito do que fingir que não fez e acabar passando vergonha com cara de mentiroso.

Atender bem os seus clientes, além de fidelizar e fazer aquele contrato durar mais, fará ele te indicar para mais empresários também.

Dicas para atender bem:

- Tenha um canal de comunicação aberto
- Mantenha uma rotina de entregáveis
- Apresente relatórios mensais
- Cria uma rotina de cacarejo semanal
- Demonstre interesse em ajudar
- Jamais seja grosso ou aceite grosserias
- Faça tudo sempre com amor e dê o seu melhor
- Crie a rotina de pedir feedbacks

Atendendo bem no pós-venda

Agora que você aprendeu a atender bem os clientes enquanto estão com contrato fechado, lembre-se que você vende produtos também e que mesmo que um contrato tenha acabado sua relação com o cliente não pode acabar, no futuro ele pode voltar e comprar outra coisa de você.

Crie o costume de perguntar como um cliente antigo está, de oferecer ajuda caso ele queira algo ou esteja precisando de alguma ajuda.