

EBOOK N° 04



7 REGLAS PARA ENAMORAR

A TUS CLIENTES



Se dice que cualquiera puede conseguir nuevos compradores, pero no cualquiera es capaz de generar nuevos clientes. Pero, ¿en dónde radica la diferencia? A veces son algunos pequeños detalles los que separan a las pequeñas de las grandes empresas.

A los clientes les gusta sentirse escuchados, atendidos e incluso mimados. Quien logre conseguir que se sientan cómodos los tendrá de su lado.

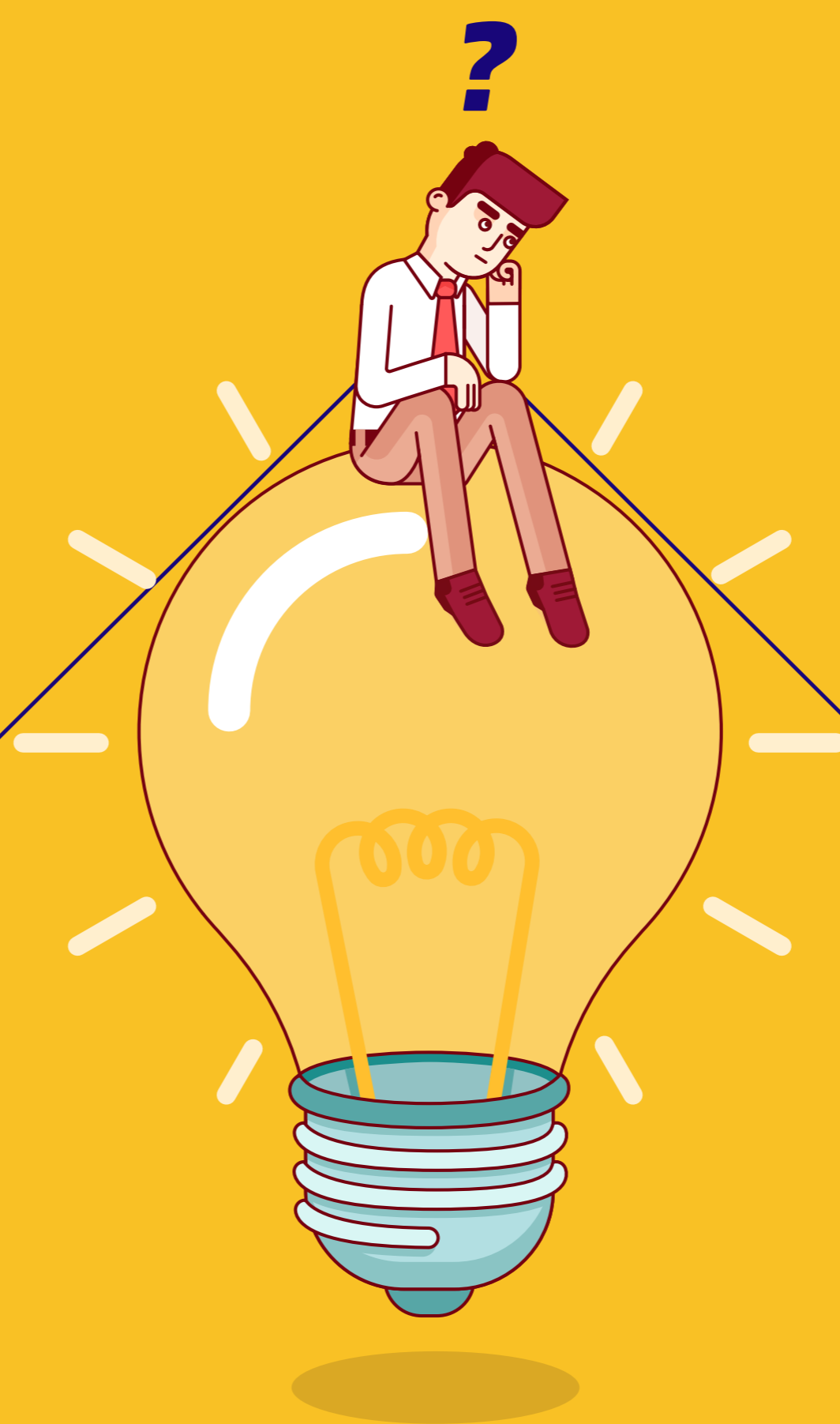
En esta edición te compartimos 7 consejos con los cuales podrás enamorar a tus clientes y convertirlos en fieles a tu marca, cabe resaltar que además de que serán compradores a largo plazo, ellos mismos te recomendarán con nuevos prospectos lo que te hará el camino más sencillo en el futuro.

Así que presta mucha atención.

1- Descubre qué desean

Es la primer regla básica de los negocios pero no quisimos dejarla pasar. El que no conoce lo que sus clientes desean está destinado a desencadenar en una serie de acciones que nada ayudarán a sus estrategias de ventas. Dime qué buscas y yo te lo daré.

Un punto importante para ellos es que noten que te interesas por ellos, que hablas su mismo idioma y que la constante conversación fluirá de manera natural.



2- Cumple tus promesas

¡Esta regla es de oro! La confianza lo es todo con tus clientes y si prometes algo debes estar seguro de poder cumplirlo. **Nada peor que esperar algo de alguien y no recibirlo.** Es válido decir "no" algunas veces cuando está fuera de nuestro alcance, pero ante un compromiso se debe hacer lo imposible por cumplir.



3- Invítalos a probar

Este un beneficio que genera gran valor para tus clientes. El invitarlos a que vivan la experiencia de probar un nuevo producto o servicio sin ningún costo, además del beneficio económico, a ellos les hará sentirse especiales y distinguidos.



4- Enfócate en el servicio

Es cierto que el núcleo de una relación puede ser el producto que se busca, pero piénsalo bien, ¿a cuántos de tus proveedores prefieres por el servicio que te brindan, aunque su producto no pudiera ser el mejor del mercado?

La gran mayoría de las personas está dispuesta a preferir un buen servicio por sobre un producto.

De qué sirve manejar el mejor producto del mercado si tu proveedor tarda en las entregas, falla en las cantidades o se desaparece por días.

Que la máxima de tu negocio siempre sea la excelencia, cuando se logra esto grandes cosas suceden.



5- Crea experiencias inolvidables

Cada contacto con tu cliente es una oportunidad de marcar la diferencia. Nunca sabes el momento en que lograrás ese impacto significativo que haga pensar a tu cliente: ***"Con ellos estoy bien"***.

Planea estratégicamente los momentos que le brindarás a tus clientes y la forma de las experiencias que quieres que viva, desde la primer llamada de contacto hasta la visita número 10.

Cada una cuenta.



6- Crea programas de lealtad



El premiar de algún modo a los mejores clientes es una de las estrategias por excelencia de las empresas. Y estos no siempre tienen que ser los que más compran, hay quienes son siempre puntuales en sus pagos, los que no son problemáticos en sus pedidos o con quienes simplemente llevas una buena relación.

Entre las acciones más conocidas son dar producto gratis, aumentar la línea de crédito, promocionales con tu marca y otros regalos como viajes o comidas especiales. Créenos, es totalmente redituable.

7- Supera sus expectativas

Otra máxima de los negocios. **Quien no se supera, quien no mejora, quien no se adapta está destinado a morir.**

Siempre piensa en cómo puedes hacer mejor las cosas. Si a un cliente le debes entregar un número 3, prepara un 4.

El sabor de boca que les dejarás los mantendrá enamorados a tu marca y a tu servicio.



Confiamos en que con estas acciones lograrás que no solamente tus clientes se conviertan en fieles seguidores de tu empresa, sino que tu cartera de clientes irá en aumento gracias al poder de la recomendación.

El crecimiento de cualquier empresa comienza con la visión del líder. Recuerda que a quien se supera constantemente, le espera el éxito.



Blvd. Campestre 210 Int. 6, Col. Jardines del Moral. León, Gto. C.P. 37160

Tel. (477) 390 9248 Whatsapp (477) 159 4475

Mail: info@roest.com.mx