EVALUACIÓN

KATHERINE VILLADA RIOS

1. ¿Qué es un cliente y su importancia?

El cliente es la razón de ser de una empresa, producto o servicio; por lo tanto, nuestra prioridad es cuidar de él. Está claro que sin clientes no hay ventas, y sin ventas no hay negocio.

2. ¿Qué importancia tiene el cliente para una organización?

Los clientes son una fuente muy valiosa de información que permite que tu empresa pueda mejorar y crecer. Cuando estos están de tu lado, tu empresa puede contar con todos los datos necesarios para mejorar y convertirse en la mejor del mercado.

3. ¿Qué es lo que busca un cliente de un servicio?

Los objetivos de servicio al cliente de una empresa son conseguir clientes durante la venta y, sobre todo, fidelizarlos después de que esta se concluya. Por ello es fundamental entender qué es lo que pasa por la cabeza del consumidor y, especialmente, asegurar una buena experiencia de compra durante todo el proceso.

4. ¿Qué valoran los clientes de una empresa?

Resultado de imagen

El valor del cliente es el total de ingresos que aporta el consumidor a tu negocio durante toda la vida de la empresa. Es una métrica muy importante y se utiliza al tomar decisiones sobre ventas, marketing, desarrollo de productos y asistencia al cliente.

rawpixel

5. *Qué es una reclamo en servicio al cliente?*

Resultado de imagen para que es una quejas y un reclamos en servicio al cliente

Es la manifestación de protesta, descontento o inconformidad que formula el cliente con relación a la forma o condiciones en que se ha prestado un servicio de venta o postventa. La queja es una valiosa oportunidad para tomar contacto con el cliente y evaluar el servicio.


CLIENTE

MUCHAS GRACIAS