MATRIZ TIPOLOGIA DE CLIENTES






Tipología de cliente, el aprendiz caracterizará los diferentes tipos de clientes para realizar un manejo de objeciones pertinente, se trata de una etapa natural del proceso y debemos prepararnos para ella se construirá una matriz de datos donde se referencie las características de cada uno de los clientes identificados por los aprendices

El aprendiz diseñara la matriz de tipos de clientes con sus diferentes caracterizaciones, donde deberán llevar tipo del cliente, características y manejo de objeciones.

Tipos de Clientes	Características Distintivas	Manejo de objeciones o tratamiento
Clientes complacidos	Se dan cuenta de el desempeño de la empresa del servicio y la calidad del producto	Se recibió la gratitud
Clientes activos	Hacen compras muy recientes o que la hicieron en una fecha muy reciente	Todo lo que iba llegando a el almacén se le enviaban fotos para que de esta manera el cliente se antojara .
Cliente expresivo	Son personas que generan confianza y se le sostiene una buena comunicacion	Se le resolvían todas las dudas del tallaje la confección y hacia llevaba las prendas
Cliente desconfiado	Sienten que pueden ser engañados	En el momento de hacer pedidos desde casa se le enviaba los comprobantes Y la mercancía que se le empacaba

Cliente indeciso	Son personas timidas y también inseguras	Sostener una buena comunicación y dándole seguridad de lo que lleva
Cliente impulsivo	No tienen clara la idea y se les hace fácil cambiar sin demasiado problema	Enseñarles o plantearle ideas buenas que se sujeten a la compra
Cliente analitico	Son personas que llevan a la mano lo que buscan	Se les enseñaba un producto con mucha mas capacidad de el que traía apuntado y se le daba una buena explicación de que seria una muy buena experiencia





