

# 3 PASOS PARA CREAR UNA BUENA EXPERIENCIA :

---





## PREVENTA:

Muchos de los clientes prefieren buscar información online, por lo que el primer momento de contacto suele ser más tardío que hace tiempo. Además en ese primer momento, el cliente ya nos conoce (como empresa) o por lo menos tiene referencias, y conoce algo solo nuestra cartera de productos. La misión por nuestra parte será manejar las expectativas para que se ajusten a la realidad.

*swipe for next!*

  
 **VENTA:**

Cerrar el trato será, como no es de otra forma, la última meta, pero siempre teniendo en cuenta la orientación hacia una venta consultiva. Es decir, el poder ayudar al cliente a solucionar un problema o cubrir una necesidad a través de nuestro portfolio.



## POST VENTA:



*and finally...*

Un cliente fidelizado es mucho más valioso para la empresa que cualquier cliente nuevo. Esta fase, ha sido la más desatendida siempre y donde más quejas existen. Donde un cliente más valorará nuestra entrega y ayuda será en esta fase.

*you got this!*



→  **RECUERDA:**

Un cliente valorará todo el proceso, aunque sea de forma inconsciente. Lo que queda en la memoria es como nos hemos encontrado durante el proceso completo.

WWW.INDHIRABAEZ.COM

---

 **Like it? Share it!**

