



@jotaes.co

www.jotaes.co

3209003585

jota@jotaes.co

Los 10 Mitos Más Comunes del Servicio al Cliente

Y cómo derribarlos para crear experiencias memorables y ventas extraordinarias

En **JOTA Ventas y Liderazgo**, sabemos que un buen servicio al cliente no es un lujo, es la base para construir negocios sólidos, rentables y recomendados.

Sin embargo, existen creencias que frenan a empresas y emprendedores, y que impiden que su atención sea realmente transformadora.

Hoy desmentimos los **10 mitos más comunes del servicio al cliente** para que puedas convertir cada contacto en una oportunidad de fidelización y ventas.

Recuerda que en Jota Ventas y Liderazgo estamos a tu completa disposición para ayudarte a mejorar tu estilo de ventas, crecer y conectar con nuevos clientes, contáctanos y hablemos de ventas

AHORA SI

1. “El servicio al cliente es solo para resolver quejas”

Realidad: El servicio empieza mucho antes de que haya un problema. Es cada interacción, desde el primer saludo hasta el seguimiento postventa.

2. “Con ser amable es suficiente”

Realidad: La amabilidad es clave, pero sin procesos claros, conocimiento del producto y soluciones rápidas, la experiencia queda incompleta.

3. “El servicio solo lo da el área de atención al cliente”

Realidad: Cada persona de la empresa atiende clientes, directa o indirectamente. El servicio es una cultura, no un departamento.

4. “Si el cliente no se queja, está satisfecho”

Realidad: El silencio no siempre significa satisfacción. Muchas veces significa que se fue... y no volverá.

5. “Los clientes siempre tienen la razón”

Realidad: El cliente merece respeto y escucha, pero también orientación y educación para tomar la mejor decisión.

6. “El servicio al cliente es un gasto, no una inversión”

Realidad: Un buen servicio fideliza, genera recomendaciones y reduce costos de adquisición de nuevos clientes.

7. “Con cumplir lo prometido es suficiente”

Realidad: Cumplir es lo mínimo. Lo que fideliza es sorprender y superar expectativas.

8. “El servicio es igual en todos los canales”

Realidad: Cada canal (presencial, WhatsApp, redes, telefónico) requiere adaptarse en lenguaje, tiempos y estilo.

9. “Un cliente satisfecho siempre vuelve”

Realidad: La competencia es feroz. Para que vuelva, debes mantener la calidad, innovar y mantener contacto constante.

10. “El servicio al cliente no influye en las ventas”

Realidad: Un cliente bien atendido compra más, compra mejor y recomienda más. El servicio es el motor silencioso de las ventas.

En conclusión, derribar estos mitos es el primer paso para crear un servicio que deje huella.

En **JOTA Ventas y Liderazgo**, ayudamos a emprendedores, empresas, marcas personales y equipos comerciales a **convertir el servicio al cliente en su mejor estrategia de ventas**.

🔥 “El servicio al cliente no es un paso más en el proceso de ventas, es el puente que convierte desconocidos en embajadores de tu marca.”

No vendas por vender... conecta, transforma y deja una experiencia que te elijan una y otra vez.

