Ako si udržať zákazníka? :)

Zákazníka si možno udržať nasledujúcimi spôsobmi:

- **poskytovaním doplnkových informácií**, napríklad: mená a kontakty na doplnkových špecialistov vo Vašom odbore, mená a kontakty spoľahlivých obchodných kontaktov a podobne[1],
- **získavaním verných zákazníkov**. Verným sa zákazník stane vtedy, ak mu dodáte to, čo očakáva. Buďte seriózny a splňte to, čo ste mu sľúbili,
- **v reklamných materiáloch lepšie informujte zákazníka**. Neprezentujte len svoje sľuby, ale aj spôsob ako ich dokážete splniť. Nie všetkým zákazníkom sľubujte to isté,
- **vytvárajte si dlhodobé a kvalitné vzťahy so zákazníkmi**. Prispôsobte svoje produkty a služby súčasným zákazníkom, pýtajte sa ich, na čo im najviac záleží,
- **identifikujte zákazníkov podľa odoberaného produktu**,
- **nájdite prioritné skupiny svojich zákazníkov a viac sa im venujte**,
- **počúvajte svojich obchodných partnerov a zaujímajte sa o ich potreby**,
- **buďte aktívny pri upevňovaní vzťahov**. Nič Vám nebráni ľuďom po úspešnom obchode poďakovať alebo poslať e-mail k meninám,
- **venujte pozornosť aj maličkostiam**.

[1] Ak predávate farby-laky, mali by ste poznať spoľahlivých maliarov, upratovací servis...

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania