5 CONSEJOS PARA DAR UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE

No hay ninguna duda de que, para cualquier **empresa**, es imprescindible **cuidar** y tener a sus **clientes satisfechos**. Ya tengas una **multinacional,** un **bar,** una **empresa de capacitación,** o un **comercio de barrio**, una **buena atención al cliente** puede suponer la diferencia entre el **éxito** o el **fracaso**.

1- Actitud y amabilidad

Esta es una de las principales y más importantes claves a la hora de **dar un buen servicio a tu cliente**. Algo tan simple como una sonrisa y una buena actitud durante su estancia en nuestro negocio pueden suponer que el cliente salga con un **buen sabor de boca** y ganas de volver a confiar en nosotros.

2- Trato personalizado

Hacer sentir a los clientes **como si estuvieran en casa** puede convertirse en una de nuestras reglas de oro. El trato personalizado, la cercanía y la empatía **fidelizan** a esos clientes de paso que, poco a poco, harán de tu establecimiento un lugar habitual en su lista de sitios recomendables.

3- Ofertas, descuentos, regalos…

Siempre es interesante premiar a aquellos **clientes fieles** con promociones, ofertas limitadas, cheques descuento…En definitiva, pequeñas **píldoras comerciales** que forjan confianza en nosotros de cara a nuevos clientes gracias al boca a boca que genera alguien satisfecho con nuestros beneficios. El objetivo es **invertir en promociones** para que no deje de entrar gente en nuestro negocio.

4- Cualquier fallo puede solucionarse

Aprender de los errores y las **críticas constructivas** de nuestros clientes es el primer paso para mejorar en el futuro. Es importante atender las reclamaciones, disculparse y resolverlas lo antes posible para no cosechar una imagen negativa de nosotros mismos. Debemos tener en cuenta que vivimos en una era tecnológica y que una mala opinión puede llegar a todo el mundo a través de las **redes sociales,** no obstante, por estos canales digitales también abundan los **buenos comentarios**.

5- Todos a una

Es clave que haya una coordinación perfecta en la forma de actuar de todos los empleados de nuestra empresa. El cliente no debe tener diferentes sensaciones según el día o el trabajador que le haya atendido. Nuestro negocio debe ir encaminado en una misma línea de actuación para poder cosechar **futuros éxitos**.