

1) Un compromiso personal con los clientes más recurrentes para ayudarles a satisfacer sus necesidades.

2) Atender las necesidades de los clientes para resolver los problemas que ellos tienen.

3) Enfocarse en las preocupaciones de cada persona como individuo único.

4) Una identificación sistemática de las necesidades y preocupaciones para organizar un programa estructurado para cubrir necesidades.

5) Una estrategia para identificar y resolver los problemas de los clientes.

6) Enfocarse en aspectos críticos y generar alternativas constructivas de acción.

7) Enfocarse en cubrir expectativas y ser reconocidas como necesidades cubiertas.

8) Coordinación de programas, materiales, procedimientos y actividades para obtener resultados para clientes.

9) Desarrollar e instalar un sistema racional y coherente de servicio a clientes con maneras medibles para obtener el logro de las metas.

10) No te quedes con los mismos procesos y dinámicas de servicio al cliente que han existido y/o implementado en la Empresa, busca estrategias distintas, que aunque puedan ser pequeñas generen un impacto significativo para tus clientes.