

TIPOS DE CLIENTES

CLIENTE AMABLE.

Simpático y amigable, suele estar abierto a dar su opinión, contestar encuestas y probar nuevos productos o servicios.

CLIENTE DOMINANTE

Son aquellos clientes que creen conocer todas las respuestas, un poco sabelotodo, les encantan las discusiones, son polémicos y pueden llegar a tener un tono agresivo, además de ser el comprador eternamente descontento.

CLIENTE DESUBICADO

Parece estar ausente, vaga perdido por el establecimiento y desvía su atención ante cualquier cosa que pase a su alrededor. La comunicación puede resultar difícil porque parece no estar escuchando.

CLIENTE RESERVADO

Aquellos que realizaron su última compra hace ya tiempo y no han vuelto, puede que solo hayan necesitado de nuestros servicios una sola vez.

CLIENTE INDECISO

Son los que compran siempre en nuestro establecimiento, estos están satisfechos con nuestros servicios, a ellos debemos darle mucha prioridad, y hacer que se sientan especiales.

CLIENTE LENTO

Calmado al hablar y al moverse. Necesita tiempo para reflexionar.

CLIENTE EXIGENTE

Sabe lo que busca y lo que quiere