
¿Es importante la atención personalizada? (Compras,Otras)

13, octubre



*¡Muy buenas! En el artículo de esta semana te lanzo una pregunta, **¿es importante para ti la atención personalizada?** Te confieso sinceramente que para mí es muy importante, esta pregunta me ha surgido en más de una ocasión, por ejemplo, cuando he sido atendido de una forma que no me ha gustado para nada, cuando he tenido que esperar mucho tiempo para que al final me envíen con otra persona y tenga que plantear mi problema unas cuantas veces... pero **¿sabes en que se basa una atención personalizada?***

**¿Es importante
la atención personalizada?**

¿En que se basa la atención personalizada?

¿En que se basa la atención personalizada?

*Desde mi punto de vista como consumidor y con conocimientos sobre el tema, **una atención personalizada se basa principalmente en atender de forma individual y personal a cada cliente.***

Esto se puede hacer de muchas formas, lo más importante es conseguir que la persona que vino en busca de un producto o servicio que ofrezco, se vaya con una agradable sensación y con ganas de volver de nuevo.

¿Cómo se consigue una atención personalizada?

¿Cómo se consigue una atención personalizada?

Como he dicho arriba, **debes atender de forma individual a cada cliente**, a mí como cliente no me vale ser uno más en el conjunto, las personas tienen nombres y por ese nombre les gusta ser llamados. No te digo que justo al entrar cada cliente le preguntes como se llama (aunque no estaría mal probar la experiencia), pero sí que **debes ser cercano, consiguiendo al mismo tiempo ser respetuoso, debes averiguar que le gusta y aconsejar de la mejor manera si esta persona tiene alguna duda.**

Si tu cliente ha venido a reclamar alguna falta, no hagas que vague de aquí para allá explicando su problema a media plantilla, debes disponer de una persona que se encargue de solucionar todas las posibles incidencias que se puedan producir y por supuesto, atenderlas de la forma más agradable y cercana posible, aquí sí que es aconsejable saber cómo se llama tu cliente y si es verdad que se ha cometido una falta por tu parte, solventarla de la mejor forma posible, ya sea a través de la devolución del precio del producto o mediante alguna compensación.

Ayuda a tu cliente a encontrar lo que busca, si tú no ofreces el servicio que demanda, déjale claro que servicios o productos puedes darle e informarle de la empresa más cercana que si ofrece lo que esta persona busca, con esto estás consiguiendo que esta persona se vaya con el conocimiento de que es lo que tú haces y vendes y con la agradable sensación de que le has ayudado a encontrar lo que esta persona buscaba.

La atención personalizada en Bodegas La Aurora

La atención personalizada en Bodegas La Aurora

En Bodegas La Aurora somos muy conscientes de esto, por ello intentamos dar a cada persona que viene a nosotr@s, un trato personalizado y único. Disponemos de los mejores profesionales que estarán encantados de atenderte de la forma más cercana y agradable posible. Sabemos perfectamente que tenemos que dar el mismo servicio que a nosotros nos gustaría recibir en tu lugar. ¡Así que acércate a conocernos y cuéntanos tu experiencia con nosotr@s! ¡Saludos y hasta la próxima semana!

Por [Rafael Espejo](#).

Comentarios