

Hatırda Kalıcı Hizmet

Her müşteriye (alıcı, hasta, yolcu, abone, misafir veya üye) öylesine unutulmaz bir şekilde davranın ki satış işlemi tamamlandığında, herkese deneyiminin ne kadar harika olduğunu anlatsın!

Hatırda kalıcı müşteri hizmetleri (olumlu kulaktan kulağa reklam sağlamak için) yalnızca karşılıklı insan ilişkileri ile oluşturulabilecek bir şeydir. Başkaları için olabileceğinizin en iyisi olmak için, önce kendiniz için olabileceğinizin en iyisi olmalısınız. Bunun anlamı ise tutumunuz, öz disiplininiz ve kendi kendinizi eğitmek üzerinde her gün çalışmaktır. "Şirket için hizmet" vermeyin, bunun yerine kendiniz için olabileceğinizin en iyisi olmak amacıyla hizmet verin.

Günümüzde hatırda kalıcı servis standarttır. Bunu işinizde nasıl ölçebilir misiniz?

Siz işyerinizin sürekli müşterisi olur muydunuz?

Kendi işyerinizi arkadaşlarınıza tavsiye eder miydiniz? Eğer cevabınız "Hayır" ise rekabet gücünüz yardım sinyali vermektedir.

Neler Yapabilirsiniz?