



En las próximas líneas vamos a hablar de lo que es fundamento y razón de ser de cualquier negocio, y que sin su presencia el negocio por sí mismo no tendría sentido. No hablamos de quien creó el negocio, que también, sino de lo que permite su subsistencia, y al fin y a la postre en su crecimiento y madurez. No voy a dilatar más en el tiempo a quien nos referimos. Sin duda, el CLIENTE, y lo digo en mayúsculas, porque es él a quien se dirigen todas las campañas publicitarias, y por quien se compite para conseguir su confianza y posteriormete su fidelización. Es por ello por lo que voy a lanzar, y me permito compartir con ustedes las siguientes reflexiones de lo que es un cliente, y que no conviene olvidar:

- El cliente es el elemento más importante de nuestra empresa. Nos debemos sentir orgullosos cuando acude a nuestra empresa, cuando nos escribe o cuando nos llama.
- El cliente no depende de nosotros, dependemos de él.
- El cliente nunca molesta, nunca interrumpe nuestro trabajo, al contrario, gracias a él continuamos trabajando.

- Nosotros no le estamos haciendo ningún favor al cliente por servirle, él nos lo está haciendo al darnos la oportunidad de prestarle el servicio que se merece.

- El cliente no es la persona a quien hay que vencer, nadie debe derrotarle. Es el mercado quien decide los vencedores y los vencidos.

- El cliente es la persona que nos indica cuales son sus necesidades, es nuestro deber responder con nuestro trabajo de la mejor manera posible, no sólo por él sino por nosotros mismos.

- Esta debe ser la definición de cliente en nuestra profesion a la que nos debemos, y por la que debemos levantarnos día a día a fin de mejorar y crecer, no sólo personalmente sino profesionalmente.

Gracias por compartir esta reflexión con nosotros, esperando que haya sido de su interés.