

Екатерина Лебедева



ТАИНСТВЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

Екатерина Лебедева

Таинственный покупатель

«Издательские решения»

Лебедева Е.

Таинственный покупатель / Е. Лебедева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908150-6

Известно, что в бизнесе имеет приоритет хорошее обслуживание. От того, насколько качественно вы обслуживаете клиентов, зависит дальнейшее процветание компании. Качественно обслуженный клиент будет пользоваться вашими услугами и привлечёт к тому же своих знакомых. А что делать, если «завелся» недобросовестный сотрудник, из-за которого падают продажи?

ISBN 978-5-44-908150-6

© Лебедева Е.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Плохое обслуживание: избавляемся от некачественных сотрудников	7
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Таинственный покупатель

Екатерина Лебедева

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-8150-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Сложно себе представить, но это так – для того, чтобы ваш бизнес процветал, у вас должно быть много клиентов, другими словами почти полностью ваш бизнес зависит от людей, пользующихся или пока ещё не пользующихся, вашими услугами. Есть один маленький секрет, который используют уже многие годы. Речь идёт о различных акциях, которые будут отвечать интересам клиентов.

Научно-технический прогресс нашей цивилизации стоит на высокой ступени развития, и мы уже добились больших успехов в изготовлении и доставлении действительно качественного товара. Большинство таких товаров (если они действительно качественные) мало чем отличаются по своим свойствам.

Сегодня на наших рынках сбыта продукции определённого наименования и использования этого товара существует сильная и конкурентоспособная реклама. Эта реклама и определяет, насколько требователен будет тот или иной товар и качество товара, почему-то, для покупателей, уходит на задний план.

Известно, что в данном деле имеет приоритет хорошее обслуживание. От того, как качественно вы обслуживаете клиентов, зависит дальнейшее процветание компании. Качественно обслуженный клиент будет пользоваться вашими услугами и привлечёт к тому же своих знакомых.

Плохое обслуживание: избавляемся от некачественных сотрудников

Каждый из нас хотя бы раз имел дело с плохим обслуживанием, – это грубость и невежливое отношение со стороны продавцов и различных секретарей и кассиров, которые в свою очередь потеряли, возможно, одного из выгодных своих клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.