

**crónoshare**

# CONSEJOS SOBRE CÓMO TRATAR CON EL CLIENTE DE LA OFERTA

En este documento se describen una serie de consejos a la hora de realizar el primer contacto con el cliente el cual hemos adquirido sus datos de contacto mediante cronos.

### **CONSEJOS GENERALES**

- Al contactar por primera vez con el cliente, llámale por teléfono en vez de enviarle un correo electrónico. Con esto consigues tener un trato más personal y cercano. Si tras algún intento por teléfono, no consigues el contacto por esta vía, envíale un correo electrónico presentándote. También ten en cuenta que algunos clientes te harán saber que prefieren que les contactes por correo electrónico, si es así, respeta su decisión.
- Siempre que sea posible, si contactas por teléfono, que sea dentro de la franja horaria comprendida entre las 9:00 y las 22:00. Antes y después de esas horas, la llamada puede molestar al cliente.
- Sé educado y paciente. En ocasiones el cliente está ocupado en ese momento. Pregunta a qué hora puedes volver a llamarle y deja un pequeño margen (5-10 minutos) pasada dicha hora para volver a llamar.

### **CONSEJOS DE PRESENTACIÓN AL CLIENTE**

No es recomendable que le indiques que has realizado un pago adelantado para conseguir sus datos de contacto, ya que de este modo estás presionando al cliente y no es recomendable (al menos inicialmente).

Te aconsejamos que utilices alguna de estas frases, para que el cliente se sienta más cómodo desde el inicio y que la conversación empiece con un tono más suave. Los pasos recomendables son:

- Saludo inicial (*"Hola buenos días, soy el profesional que colabora con Cronoshare, le llamaba en referencia al servicio que solicitó..."*)
- Presentación como colaborador de Cronoshare
- Hacer referencia al servicio solicitado
- Explicar tu perfil profesional y porque eres la persona recomendable para realizarlo
- Hablar y concretar un precio. Es recomendable convenir un precio similar al que está especificado en las condiciones de la tarea.

Una vez que hayas hablado con el cliente y hayáis acordado el comienzo del servicio, por nuestra parte esperamos que todo te vaya bien y que mantengas a ese cliente durante mucho tiempo.