

Un cliente es aquella persona que a cambio de un pago recibe productos o servicios.

Del latín “Cliens”. Un cliente desea que se le sea atendido a la medida de la exigencia por quien presta la colaboración. Hay varios tipos de clientes, todos de acuerdo con el tipo de compra o servicio que solicitan.

Tipos de clientes

Clientes directos: son los que simplemente pagan por adquirir algo o recibir un servicio inmediato, la relación entre el vendedor y el comprador es sencilla, rápida y concluida a la hora de que cada uno reciba lo que le corresponda.

Clientes fieles: regresan por el mismo bien o servicio cada vez que lo desean, por lo general, estos reciben bonificaciones por concepto de un buen negocio o trato entre el vendedor y el comprador.

Mayoristas: existen clientes que realizan compras al mayor a empresas y manufactureras, las cuales producen productos en gran cantidad para ese tipo de clientes, las ventas al mayor suponen descuentos y ahorro a productores a escala que distribuyen otro tipo de producto a sus propios clientes.

Los clientes son la clave para que cualquier negocio alcance el éxito. No hay duda. Así de obvio y así de complicado a la vez. Conocer, clasificar y empatizar con nuestros clientes o visitantes hará que nos adelantemos a las necesidades de los mismos, desarrollando un negocio viable y rentable.

¿QUÉ ES UN CLIENTE?

Referencias:

Conceptodefinición. (2019). Cliente. Recuperado de:

<https://conceptodefinicion.de/cliente/>

Sage. (2017). Por qué conocer mejor a tus clientes. Recuperado de:

<https://www.sage.com/es-es/blog/por-que-conocer-clientes/>