

David Avrin

Por qué los clientes nos dejan

Y cómo hacer que regresen

Recientemente, *Forbes* dijo de *Por qué los clientes nos dejan*: “¡Es uno de los 7 libros de negocios que los empresarios deben leer!”.

Desde inspeccionar en exceso y restringir el acceso a “personas reales”, hasta enviar a sus valiosos clientes al correo de voz, exigirles una compra para usar su baño y simplemente decir “no” con demasiada frecuencia, las empresas de hoy están creando políticas que dejan a sus clientes frustrados, ¡y los clientes frustrados no se quedan!

Descubre las 24 razones por las que tu clientela te cambia por tus competidores y cómo recuperarla. En *Por qué los clientes nos dejan*, este popular orador de marketing y de experiencia en el cliente presenta argumentos convincentes como diferenciadores financieros en una era de amplias opciones de mercado.

“Si te has cansado de hacer girar tus ruedas y ver a los clientes irse sin previo aviso, este libro te mostrará cómo fomentar interacciones genuinas a través de video, en lugar de buscar momentos únicos”. —*Forbes*

En el libro, David explora y articula la nueva e inquietante dinámica que ha surgido de las opciones fáciles de encontrar, a un solo clic y al alcance de tu mano: “Nos hemos convertido en un mundo de clientes impacientes, intolerantes y exigentes, y avanzamos rápidamente si nos molestan de alguna manera. ¡No culpes a los millennials! Hemos visto al enemigo, y somos todos nosotros”.

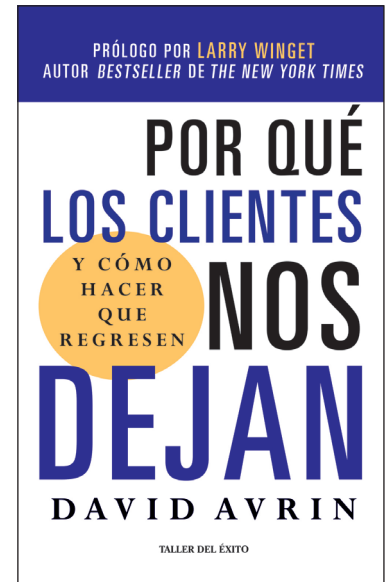
David Avrin, Es el autor de los célebres libros de marketing: *It's Not Who You Know It's Who Knows You!* y *Visibility Marketing!* Su último libro sobre la experiencia del cliente: *Por qué los clientes nos dejan y cómo hacer que regresen* fue nombrado por *Forbes* como “uno de los 7 libros de negocios que los emprendedores necesitan leer”.

“Por primera vez en la historia humana, no tenemos necesidades insatisfechas. Cada problema tiene una solución y muchas compañías ahora se encuentran creando soluciones que parecen estar buscando un problema”. Este es el quid de lo que David Avrin, CSP, experto en branding, comparte con sus audiencias sobre la ventaja competitiva en el mercado actual.

Contenido:

- Deja de decirnos que no
- No finjas que lo harás hasta que consigas hacerlo
- La automatización acaba con la lealtad
- No cierres nunca
- No seas difícil de contactar
- No te orines en mi pierna solo para hacerme creer que está lloviendo
- No queremos hacer negocios a tu manera
- No castigues a todos por las acciones de unos pocos
- Arregla tu sitio web
- Tienes una oportunidad, así que no la desperdicias
- No es lo que tú quieras decir,
- Es lo que nosotros queremos escuchar
- Mi llamada no es muy importante para ti
- No me trates como quieres que te traten
- No les delegues a otros tu responsabilidad (ni pongas en aprietos a tus compañeros de trabajo)
- Deja de hacernos hacer tu trabajo
- Tu acecho me está crispando los nervios
- Evita el pecado de omisión
- Tu administración está fallando
- Muéstranos que tu negocio te importa
- Deja de hacernos perder nuestro tiempo
- Deja de ser tacaño
- No creas que no te dejaremos
- Ser bueno ya no es suficientemente bueno

Negocios y ventas



EAN: 978-1607385752

Formato: Rústica

Tamaño: 15 cm x 22.5 cm

Páginas: 216 pp