GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Inspirar, acompañar y proteger: las 3 claves del éxito de Schmidt

Comunicados | 14/05/2024 | 00:00

La marca francesa de equipamiento a medida Schmidt, líder en el sector, ofrece soluciones innovadoras a las necesidades de sus clientes y los acompaña brindando la mejor experiencia de marca

/COMUNICAE/

La marca francesa de equipamiento a medida Schmidt, líder en el sector, ofrece soluciones innovadoras a las necesidades de sus clientes y los acompaña brindando la mejor experiencia de marca

Con un saber hacer de más de 60 años, la marca Schmidt, especialista en equipamiento a medida innovador, elegante y funcional para todas las necesidades de los clientes, no solo es líder en el sector del mobiliario y la decoración, sino también en la fidelización de sus clientes. Y es que, Schmidt, forma a su equipo para acompañar y proteger al cliente, no solo durante los proyectos a medida, sino de forma posterior. Una estrategia post-venta clave a través de la cual fideliza a sus clientes, que en muchos casos repiten después de la primera experiencia con la marca.

Inspiración, un punto clave en la relación con cliente

Para garantizar y satisfacer las necesidades de los clientes es imprescindible que una marca entienda completamente su manera de vivir para crear una soluciones 100% personalizadas.

En este caso, Schmidt cuenta con una primera cita de "Descubrimiento en tienda" que está destinada tanto para que el cliente descubra los productos y ventajas de la firma como para que el diseñador-vendedor descubra las necesidades del cliente.

Para ello, cuentan con equipos de acompañamiento comercial en el terreno y de soporte a las tiendas. Más allá de una línea telefónica o un formulario de contacto (que también tienen disponibles), Schmidt trabaja en estrecha colaboración con los clientes para comprender sus preferencias estéticas, requerimientos funcionales y presupuesto disponible, lo que consigue aumentar el aporte de confianza con sus clientes.

Además, esto permite abordar rápidamente cualquier problema o duda y ofrecer soluciones a medida que satisfagan las necesidades del cliente.

Asimismo, los diseños de las tiendas de Schmidt ayudan a crear una experiencia de compra envolvente y atractiva al combinar forma y función. Para ello, algunas tiendas de la marca presentan una serie de elementos de diseño vanguardistas, entre los que se incluyen un Estudio de creación, un Loft y un salón de presentación.

Acompañamiento y asesoramiento continuo

Igual que cada cliente, cada proyecto es único. Por eso, la estrategia de acompañamiento comienza desde que un cliente solicita una cita en tienda, a través de un asesoramiento personalizado que se prolonga en cada etapa del proyecto: desde el diseño hasta el montaje, con el fin de lograr que quede totalmente satisfecho.

Por ello, ofrecen a todos los vendedores y diseñadores 8 semanas de formación en sus instalaciones de Madrid. En ella se ofrecen todas las herramientas necesarias: formación en producto, concepción y diseño, técnicas de venta, gestión comercial, explicación de herramientas administrativas… De manera que puedan ofrecer el mejor trato a los clientes.

Sumado a ello, Schmidt también cuenta con múltiples garantías y servicios gratuitos que permiten crear una relación de confianza a largo plazo con sus clientes y protegerles durante años después de su experiencia con Schmidt. Como, por ejemplo, un solo interlocutor a lo largo del proyecto, un presupuesto gratuito, un precio transparente en el presupuesto detallado, la posibilidad de financiar todo o parte del proyecto…

Protección asegurada

Otro punto diferenciador de Schmidt es el compromiso que toma con el cliente, incluso después de haber terminado el proyecto.

La atención posventa son los pasos que se dan después de que un cliente realice una compra, como ofrecer garantías y avales. Nunca debe infravalorarse la magnitud de la atención postventa, ya que marca la diferencia entre las empresas de éxito y las que tienen dificultades. Los clientes que reciben una atención postventa de calidad tienen más probabilidades de

recomendar la empresa a otras personas.

En este caso, una vez realizado el proyecto, los clientes podrán seguir relacionándose con el mismo diseñador-vendedor en todo momento.

A destacar, en Schmidt hay tres garantías y avales que garantizan la satisfacción de los clientes hasta 25 años después de finalizado el proyecto:

Garantía gratuita de 3 años en los electrodomésticos

Garantía gratuita de 10 años en los muebles

Garantía gratuita de 25 años en los herrajes, cajones, guías y bisagras.

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/238063-inspirar-acompanar-y-proteger-las-3-claves-del-exito-de-schmidt.htm