GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Atención al cliente personalizada al comprar productos de Murwal

Actualidad Empresarial | 04/04/2024 | 00:00

Bajo las dinámicas del comercio online, dos de los aspectos más determinantes para ganar confianza y reputación en la web son las reseñas de clientes y la atención al usuario.

Debido a que no existe un contacto directo con los vendedores, se hace necesario que las tiendas diseñen canales de interacción provechosos que garanticen la comunicación directa y que permitan a los clientes resolver sus dudas o inconvenientes en casos de presentarse alguna novedad con su compra. Es por esto que la empresa especializada en auriculares inalámbricos y altavoces Murwal se ha empeñado en diseñar estrategias de atención al cliente personalizada, fortaleciendo la confianza de sus usuarios y ganando posiciones en algunos de los rankings de reseñas más reconocidos del medio digital.

Fortalecimiento de los procesos de compra y logística de envío y análisis de reseñas

Una de las estrategias que Murwal ha implementado para mejorar su atención al cliente personalizada es el fortalecimiento de sus procesos de compra y logística de envío. Murwal ha desarrollado un completo servicio de envíos gratuitos con tiempos de entrega cortos, los cuales han ayudado a mejorar la gestión logística de esta compañía, ampliando sus mercados a otros lugares fuera de la península ibérica como las Islas Canarias y algunos países de la Unión Europea. Lo anterior incluye una actualización de su plataforma de tienda virtual y su pasarela de pagos, de tal manera que la comunicación con el grupo de soporte se agilice, facilitando la resolución de dudas y el rastreo de pedidos desde la página web.

Para complementar este servicio de atención al cliente personalizada, Murwal también se ha enfocado en analizar las opiniones de sus clientes publicadas en las diferentes páginas de valoración, para de esta manera analizar las fortalezas y aspectos por mejorar de los procesos de comercialización y logística de sus productos. Esto les permite tomar decisiones rápidas que ayuden a mejorar su gestión y maximicen la confianza de sus compradores y futuros clientes. Para Murwal, tomar en cuenta las valoraciones y reseñas de sus clientes es fundamental, ya que una buena calificación también supone una mejor posición dentro de los listados de búsqueda en plataformas como Google, Yahoo o Bing.

Productos de calidad a precios asequibles

Estos planes de atención al cliente personalizada buscan incentivar la confianza de los usuarios en la marca, mientras que ofrecen alternativas de interacción que otras compañías de tecnología

no contemplan a la hora de fortalecer la relación con sus compradores. Todo esto se articula al interés de Murwal por incentivar el uso de auriculares inalámbricos y altavoces de calidad que cumplan con todas las especificaciones necesarias para su buen funcionamiento con todo tipo de dispositivos.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/234539-atencion-al-cliente-personalizada-al-comprar-productos-de-murwal.htm