



Paano Magkaroon ng isang Magandang Image

Gawin ang mga gawain nang may kompiyansa, magtrabaho nang mabisa, at mag-follow-up kaagad sa mga problema.

Laging gawing iyong unang priyoridad ang customer!

Kumikita ang iyong negosyo dahil sa iyong mga customer, at sila dapat ang pangunahing focus ng iyong gawain. Ang serbisyo na walang pagmamalasakit at na hindi personal ay maaaring makasamâ; ang karamihan ng mga hindi masayang customer ay hindi kailanman nagrereklamo pero hindi sila bibili ulit at marami silang sasabihan.

Gawing mukhang madali ang trabaho.

Siguraduhin na ang mga tauhan ay binigyan ng mahusay na training at kaya nilang gawin ang trabahong kinakailangan.

Huwag magreklamo o magpahayag na ang isang bagay ay nakakaistorbo.

Napapanatiling masaya ang mga customer sa nakatutuwa at mahusay na "can-do" attitude.

Gamitin ang creativity at karanasan ng iyong mga tauhan!

Magpasa ng trabaho, maghikayat, bigyang-kapangyarihan, at makipag-usap sa mga tauhan. Magiging mas produktibo ang mga empleyado at magkakaroon ka ng karagdagang panahon upang pamahalaan ang pagpapalakad sa halip na "patayin ang mga sunog".

Makinig sa mga kahilingan, tanggapin ang mga pagbabago at tumugon nang maganda sa mga hindi sigurado.

Maaaring mangailangan ang mga customer ng mga pagbabago sa order na makakaapekto sa mga kasalukuyang bagay. Ang pagseserbisyo sa mga kahilingang ito ay mahalaga sa bumibili at sa kanilang pagiging komportable na mag-order muli sa darating na panahon.

Bigyan-diin ang kalidad.

Ang presyo, kalidad at serbisyo ay ang tatlong pangunahing bagay na ikinukumpara kapag nagpapasiya kung bibili. Ang mga pagpapasiya kung bibili ay hindi karaniwang binabatay lamang sa presyo.

Dagdagan ang kaalaman ng iyong mga customer.

Siguraduhing nalalaman ng mga customer ang lahat ng mga serbisyong ibinibigay upang makakuha ng sales sa mga bagong area. Makipagkomunika sa customer hinggil sa impormasyon na nakakaapekto sa desisyon na bumili, halimbawa, timing/availability/freight, atbp.

Siguraduhing ang trabaho ay ginawa nang nasa panahon at sa mahusay na paraan.



Mag-set ng mga panloob na deadline para magawa ang mga gawain bilang pamantayan para sa serbisyo.

Makilahok sa komunidad at magsauli dito.

Ang pagbigay ng panahon o pera sa mga makabuluhang local charities at mga grupo ay maglilikha ng goodwill mula sa ibang mga mamamayan at sa komunidad na iyong pinagkakakitaan.

Maging tapat sa mga customer at maging pranka sa kanila kapag pinag-uusapan ang mga problema.

Makipag-usap sa mga tao sa isang deretso at tamang panahon upang maalis ang maaaring maging mga masamang sitwasyon bago sila mangyari. Siguraduhing nalalaman ng mga tao na may problema. Makipag-usap nang mabisa sa iyong mga customer.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.