**Cómo hacer que tus clientes se enamoren de tu empresa**

* Durante 2019 la satisfacción de la experiencia del cliente aumentó un 1.5% en comparación con 2018 en México.
* Un 73% de los clientes considera que el servicio es más efectivo si las empresas tienen tecnología móvil.

**Ciudad de México, 12 de Febrero de 2019.**- Generar clientes es el primer paso para cualquier empresa exitosa, pero lo más difícil es mantenerlos. Para lograr este objetivo, las empresas deben ofrecer servicios y/o productos que marquen la diferencia con respecto a la competencia.

El uso correcto de las soluciones tecnológicas resulta ser una de las formas más efectivas para expandir y retener la base de clientes. Cuando un consumidor potencial observa que las plataformas o herramientas agilizan las actividades como comprador, el cliente se convierte en embajador de esa marca gracias a la buena atención que se le presta.

Bajo este contexto, en favor de una constante modernización y personalizar el servicio al cliente, existen dos soluciones tecnológicas que deben estar en el radar de cualquier empresa que desee mejorar su servicio al cliente: los puntos de venta (PDV) y las tarjetas de regalo.

El PDV es un software multiservicio que aporta confianza a cada proceso de pago y hace que la información comercial sea visible para el cliente. Además, si está bien diseñado, es capaz de agilizar las transacciones y facilitar la toma de pedidos por parte del personal, así como reducir la posibilidad de errores. Esto resulta en una mejor experiencia de servicio al cliente, una mayor precisión en los pedidos y, a su vez, ameniza todas las interacciones.

Por otra parte, las tarjetas de regalo están diseñadas para la conveniencia. Cuando un cliente recibe una tarjeta es libre de elegir el producto que prefiera de una tienda o establecimiento y no corre el riesgo de usar dinero en efectivo. También genera una conciencia de marca, ya que las empresas que aprovechan este recurso quedan impresas en la mente de los consumidores.

Givex, una empresa con 20 años de experiencia como proveedora de puntos de venta y de tarjetas de regalo, afirma que el crecimiento financiero de sus clientes en industrias como restaurantes, hoteles y comercios minoristas ha sido positivo gracias a la implementación de sus servicios y productos.

"La tecnología transforma la forma en que los consumidores interactúan con las empresas. La tendencia del mercado es no dejar nunca de mejorar y tener las herramientas que impulsan la competitividad al máximo", dijo Gerardo Soto, Director de Ventas de Givex.

Soto también asegura que el soporte para dispositivos móviles (smartphones) genera nuevas formas de mejorar el servicio al cliente. El *Estudio del Consumidor 2020* de Zebra Technologies revela que el 73% de los consumidores creen que el servicio es más oportuno si las empresas tienen tecnología móvil.

Las empresas tienen muchas razones para evitar que sus clientes se vayan. De acuerdo con el estudio *Marcas en México: Obsesión por el Cliente* 2019 del grupo de auditoría KPMG, la satisfacción de la experiencia de los clientes aumentó un 1,5% en comparación con 2018.

Los datos de KPMG demuestran que año tras año las empresas mexicanas mejoran la calidad del servicio al cliente. Esto debería ser una alerta amarilla para que las empresas establezcan o actualicen su estructura de servicio al cliente antes que sus rivales comerciales.

El servicio al cliente es clave para construir relaciones comerciales saludables y descubrir las necesidades del consumidor de primera mano. El desafío para las empresas será superar las expectativas del mercado y asegurar su posición como una organización que sólo ofrece calidad corporativa.

**· · ·**

**Acerca de Givex**

*Givex es una solución global de administración de operaciones basada en la nube diseñada para agilizar la eficiencia del negocio y generar datos valiosos y procesables de los clientes. Desde su fundación en 1999, Givex ha proporcionado inteligencia operacional a través de una amplia variedad de industrias, desde restaurantes y comercios minoristas hasta el sector de la hospitalidad y los servicios, ofreciendo un conjunto completamente integrado de productos personalizables, incluyendo tarjetas de regalo, lealtad, puntos de venta (POS), pedidos de mesa y análisis. La solución de venta de entradas de Givex Uptix™ transforma las entradas tradicionales para deportes o eventos en una plataforma interactiva móvil, proporcionando a los gerentes de eventos nuevos conocimientos sobre su base de clientes y la capacidad de elevar la experiencia de los fanáticos. Con más de 16 mil millones de transacciones realizadas en más de 55 países, Givex está a la vanguardia de cómo las marcas competirán por los clientes ahora y en el futuro. Para más información sobre Givex, por favor visite http://www.givex.com/*

**SÍGUENOS EN REDES SOCIALES**

<https://www.linkedin.com/company/givex>

<https://www.facebook.com/GivexCorporation/>

<https://twitter.com/givexcorp>

**SITIO WEB**

<https://www.givex.com/>

**CONTACTO CONTACTO**

Jorge Sánchez Míchel Torres

Another Company Another Company

[jorge.sanchez@another.co](mailto:jorge.sanchez@another.co) [axl.torres@another.co](mailto:axl.torres@another.co)

55 4369 3607 55 3085 5438