

Módulo 1 – Ejercicio 2: ***“Carta a tu mejor cliente”***

1.- Haz una lista de aquellos clientes que son los más importantes para ti (por ejemplo, aquellos que componen el 70-80% de tu facturación)

2.- Ahora coge un folio en blanco y un bolígrafo y escribe, de la forma más sincera posible, una carta de agradecimiento a esos que consideras tus mejores clientes. Escribe a mano y firma la carta.

3.- Llama a tu cliente para concertar una visita en sus instalaciones y entrégale la carta en mano agradeciéndole el que haya sido tu cliente.