

# Cliente frecuente



Así como el dueño de la tiendita de la esquina de tu casa y la señora que vende estampas en el puesto de periódicos ya saben quién eres, en todos los negocios hay "clientes frecuentes".

Un cliente frecuente es una persona que suele comprar los mismos productos en el mismo lugar. Es decir, es un cliente leal.



La lealtad es un valor que consiste en ser solidario con los amigos y apoyarlos bajo cualquier circunstancia. Si un amigo es leal, un cliente también puede serlo. Por ejemplo, si en la tiendita de tu casa se acabaron las papitas, de todas formas al día siguiente volverás porque sabes que te atenderán muy bien y habrá los dulces que deseas.

## LEALTAD = AMISTAD

Si eres leal puedes obtener grandes beneficios. Ayuda a tus amigos y de seguro te prestarán sus juguetes en agradecimiento; si dices la verdad a tus maestros, te ganarán su respeto y confianza.



✓ A tu hermano mayor le regalan un helado por cada 9 que compre.

Tus amigos de Estafeta adoran a sus clientes y les regalan puntos que pueden cambiar por envíos gratis. De esa forma, les agradecen su confianza

¿Sabías que existe un valor en especial que puede darte grandes beneficios? ¡Entérate!

En los negocios pasa igual. Si eres un cliente frecuente, es probable que te aparten las estampas que quieras, o que te regalen dulces de pilón.

## Tu recompensa

Las mejores empresas premian a sus clientes por comprar con ellos. Para eso existen los "programas de lealtad", que son planes que te dan puntos, regalos o dinero. Por ejemplo:

✓ A tu mamá le dan puntos en el súper que puede cambiar por accesorios de cocina.



✓ Si tu papá viaja mucho, la aerolínea le da puntos para tener vuelos gratis.

✓ A sus clientes frecuentes, Estafeta les regala puntos que pueden cambiar por envíos gratis.

