

אז אחרי שעברנו על התפקידים של כולם ומה אנחנו מציעים,  
נעבור לנושא החשוב ביותר:

## חויית הלקוח

הדבר הראשון שהלקוח פוגש לפני שהוא מחליט, בוחר וטועם - הוא אתכם!  
אתם, עובדים יקרים, הם הפנים של רשת rebar.  
אם אתם מחייכים, גם הלקוח יחייך. אם אתם אדיבים, ללקוח יישאר טעם של עוד,  
וסביר להניח שהוא יהפוך ללקוח חוזר ואף ללקוח ממליץ!  
לקוח שמקבל את מה שהוא רוצה זה לא מספיק, לקוח שיוצא מרוצה ומאושר זה מצוין.

עליכם לעשות את הרושם הראשוני הנעים ביותר, כזה שיגרום ללקוח לחוש קשר אישי בין הרשת לבינו. שירגיש ש-rebar זה  
מקום שכיף לחזור אליו, מקום שמשקיע הן בחומרי הגלם הטובים ביותר ובחידושים הבריאותיים הטובים ביותר, והן בפן האנושי  
המקצועי והטוב ביותר.

יש להפגין נגישות ואדיבות עוד לפני שלקוח פונה אליכם, לשאול את השאלות המכוונות שיעזרו ללקוח להגיע לבחירה הטובה  
והמתאימה ביותר, להציע לגוון, להגדיל או להצטרף למועדון הלקוחות באופן החביב, עם זאת האסרטיבי ביותר שניתן.

**אתם החלק המרכזי בחויית הלקוח, תיהנו מהרגע, תיהנו מהאינטראקציה  
אנחנו בטוחים שכל שתצליחו בכך ו"תאספו" יותר לקוחות מפרגנים, כך תהנו יותר ותפיקו מהעבודה ב-rebar.**

