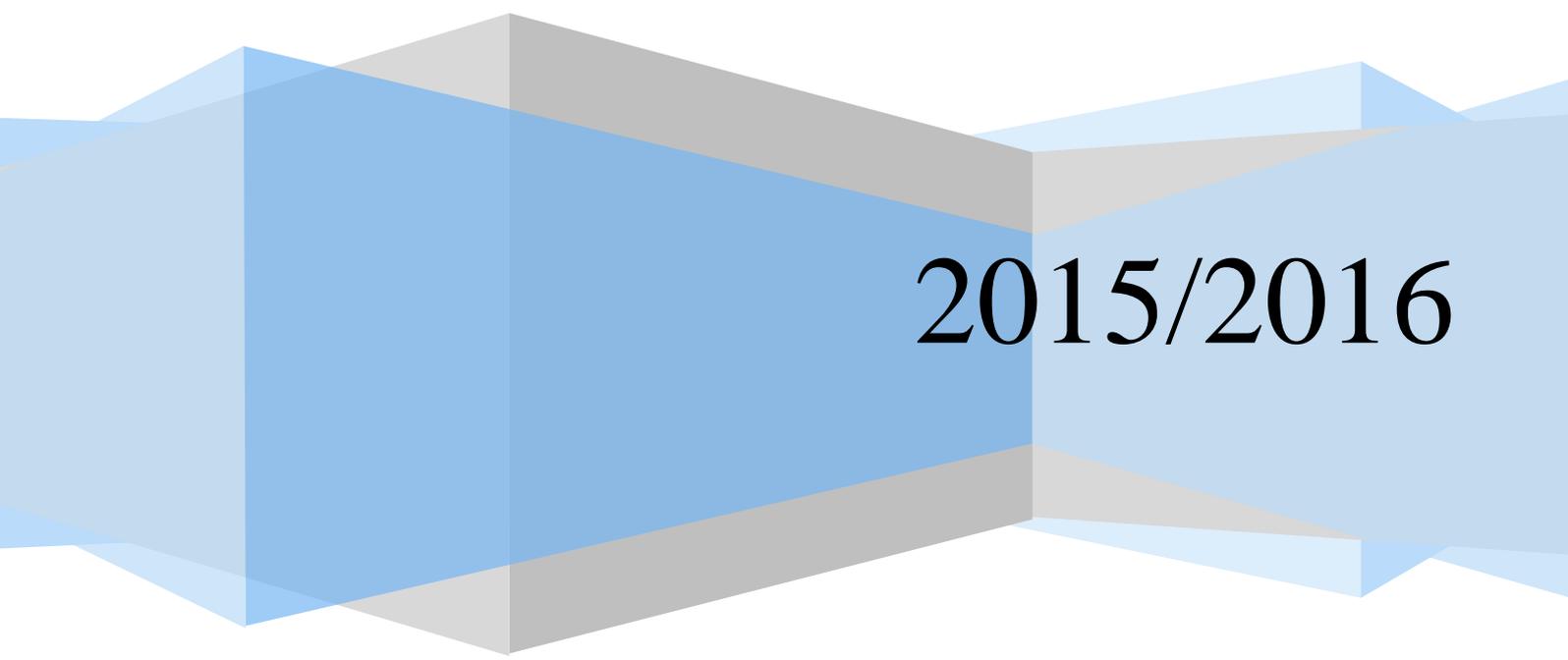


Castle and Company

RELACION CON LOS CLIENTES

Mikeldi15



2015/2016

Tipos de relaciones con los clientes:

- Asistencia personal: Estaremos a disposición de los clientes en todo momento para ayudar en todo lo que necesiten y así que no tengan dudas a la hora de hacer la compra.
- Asistencia personal dedicada: El cliente tendrá ayuda personal a la hora de elegir el producto para que no se valla insatisfecho con la compra y podrá usarlo antes de comprarlo para verificar que el producto este en buenas condiciones
- Autoservicio: El empleado elegirá el producto que quiere utilizar y lo pagara al momento de salir y se le podrá hacer un descuento porque tendremos diversas ofertas para que no salga tan cara la compra
- Servicio automatizado: Debe tener como sus objetivos principales el apoyo al elemento humano para: controlar, generar acción, proveer información, usar eficientemente los recursos, fijar procedimientos, filtrar información adecuada, coordinar acciones y movimientos, planear, evaluar y tomar decisiones.
- Comunidades: Los tipos de comunidades que puede haber en la propia empresa, tendrán las herramientas necesarias para cada tipo de compra, o objeto que quiera comprar y tiene cosas específicas para su compra.
- Cro-creacion: Crearemos nuestros propios ordenadores con las piezas reutilizadas que pueden funcionar mucho mejor que algunos ordenadores de marcas buenas, y con mejor funcionamiento hardware, la demanda de los ordenadores será bastante alta porque son de buena calidad.