

Miguel Mannes, Carmen María Forriol, Marta Hernández, Lucía Santonja, Sandra Alguacil.

## RELACIONES CON LOS CLIENTES.



Como ya decíamos en la sección de segmentación del mercado, los clientes son un pilar fundamental en una empresa ya que sin ellos no habría ingresos.

Explicado esto, sigamos. Las relaciones de los clientes constan de la manera, la vía, y modo con el que se tratan a los clientes de una empresa.

Éstas pueden ser inexistentes como en empresas de máquinas expendedoras hasta empresas de trato personalizado, como pueden ser los bancos.



En **Business Contacts** los clientes recibirían un trato exclusivo ya que requiere de negociaciones, pactos... y creemos que si en las veces que nos reunamos con los clientes les causamos una buena impresión y quedan satisfechos con nuestro trabajo estarán de acuerdo en pasar a ser nuestros clientes y una vez pasado el tiempo renovar el contrato si así lo encuentran conveniente.

Además, **Business Contacts** cuenta con una oficina a la que acudir en caso de que uno de nuestros clientes o usuarios tenga una reclamación donde se le solucionará al instante.