

## Relaciones con los clientes

En nuestra empresa queremos mantener una buena relación personal con nuestros clientes, ofreciendo la mayor calidad, un precio justo y comunicación constante.



Dispondremos de una **asistencia personal** vía telefónica donde explicaremos a nuestros clientes las ventajas de usar nuestro novedoso sistema de publicidad.

A su vez también, disponemos de personal dedicado a la comunicación con el cliente de forma directa, de manera que podamos obtener un feedback inmediato sobre nuestros productos.

Todo esto lo haremos mediante reuniones en las que demostramos la efectividad del producto, así como las posibles dudas sobre la utilidad del servicio.

**Autoservicio:** a través nuestra página web el cliente podrá realizar consultas relacionadas con nuestros servicios, y realizar sus pedidos, sin la necesidad de acudir a una tienda física.



La forma de atraer a nuevos clientes será el método CRM (*customer relationship management*) basada en la satisfacción del cliente y mantener una relación muy estrecha con el usuario a quien va dirigido los productos y servicios.

Tratar siempre de resolver las quejas de los consumidores sin necesidad de que estos tengan que comentar varias veces los posibles contratiempos que le puedan surgir.

Pero la forma que más utilizaremos para captar clientela serán las redes sociales, pues crearán un canal directo entre nuestra empresa y los clientes, de modo que podrán ver como trabajamos y múltiples demostraciones que realizamos.

Atención al cliente: ayuda a solucionar dudas y problemas relacionados con nuestros productos o servicios