



RELACION CON LOS CLIENTES

La empresa establecerá un servicio de atención al cliente que tendrá su espacio en la página Web propia.

Se dispondrá de un teléfono de atención al cliente en horario de oficina en el que poder formular todo tipo de sugerencias y reclamaciones.

Se habilitará un servicio técnico coordinado por el gestor de la Web y el servicio telefónico de atención al cliente.

Asimismo, los productos Memoriam ofrecerán la correspondiente garantía.

Con nuestros principales proveedores mantendremos reuniones periódicas para tratar temas de ventas, aspectos financieros, objetivos, etc., en definitiva una relación bastante personal, dando confianza y seguridad a nuestros proveedores.

INTEGRACIÓN DEL CLIENTE

Para nuestro proyecto queremos comenzar apostando por nuestros proveedores que serán aquellos que nos proporcionen álbumes, CDs etc... Consideramos que al ser compañías que buscan crecimiento en el mercado, por lo tanto ser más conocidas, pueden estar potencialmente más interesadas lo que les reportará mayores beneficios.

La publicidad que nuestra aplicación haga de sus productos les reportará un valor añadido a la hora de captar clientes.

Para nuestros clientes usuarios de la aplicación les aplicaremos promociones especiales, como por ejemplo:

Cada 5 veces que utilices la aplicación para gestionar recuerdos les haremos un descuento del 10% en la próxima compra que realicen.