

RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Debemos pensar en la forma que nos relacionamos con los segmentos de mercado identificados para nuestro negocio, y teniendo en cuenta los costes que suponen y su nivel de integración al negocio.

Los tipos de relaciones con los clientes que vamos a utilizar principalmente son: la asistencia persona y a través de una página web.

La asistencia personal permite al cliente comunicarse con un representante de la empresa para que les ayude durante el proceso de compra, ya sea en una tienda, por teléfono, por correo electrónico, etc.

También puede ser útil una página web para que los consumidores puedan hacer sus pedidos por internet con más facilidad.