

6. RELACIÓN:

Nuestra relación con los clientes comenzará en redes sociales, como Facebook y Twitter siguiendo por crear una página web propia anunciada en dichas redes.

En la página web podremos encontrar un servicio de mensajes y llamadas de atención al cliente. En todo momento nos preocuparemos porque el futuro cliente esté pendiente de nuestras novedades mediante un sistema de envío automático de e-mail suscribiéndose gratuitamente en la página web.

Para mantener una mejor relación con nuestros clientes podremos hacer pequeñas ofertas para incitar a la compra de estos dispositivos:

-Suscribiéndose a nuestra “newsletter” podremos realizar una rebaja en tu primera compra si compras en la misma semana.

-Descuentos comerciales en las primeras compras del producto, para afianzar la relación con los clientes.

También podrás hacer pedidos mediante llamadas telefónicas, mucho más factible para las personas de edad avanzada por las dificultades de acceso web de este colectivo.

Cualquiera que necesite ayuda solo tendrá que contactar con nosotros.

