

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Combinaremos la relación personal con los clientes con los servicios vía internet y automatizados.

En un primer momento, la asistencia personal es fundamental, pero los servicios automatizados, para determinadas consultas o problemas sencillos facilitan mucho la relación.

Las redes sociales (Facebook, Twitter, Twenti...etc) y la página web son en ese sentido fundamentales, por lo que esta actividad clave deberá ser potenciada y cuidada. La presencia constante de novedades y de ayuda al cliente es fundamental.

Al mismo tiempo, nuestros vendedores entablarán relaciones de colaboración con asociaciones tales como:

- Asociaciones de padres, a las que informarán sobre las novedades tecnológicas habidas en el sector que interese comercializar.
- Asociaciones de mujeres maltratadas, para potenciar nuevas posibilidades de colaboración.
- Asociaciones de enfermos de Alzheimer, y en general, de apoyo a la Tercera Edad, en el mismo sentido que las anteriores.

