

6. RELACIONES CON EL CLIENTE.

Para fidelizar nuestro cliente y asegurarnos de que esté con nosotros mucho tiempo, planteamos una serie de actuaciones que nos lo permitan, estas actuaciones sería:

- Descuento por volumen de compra.
- Descuento por remplazo de producto obsoleto.
- Visitas frecuentes de comerciales o agente
- Sorteo de un viaje para todos los compradores durante todo un año.