

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

-Bajo nuestro punto de vista, es fundamental tener una estrecha relación con el cliente, ya que es la base de la confianza en un producto, por lo que nuestros clientes tanto telefónicamente o mediante nuestra página web tendrán una asistencia personal dedicada para cualquier tipo de duda o reclamación sobre nuestro producto.



-Para integrar al cliente, que como es costumbre al ser un producto nuevo desconfiará realizaremos eventos con periodos de pruebas gratis del producto u otra idea para llamar la atención sería hacer días con rebajas para intentar incitar al cliente a interactuar con la empresa.

-Otra manera de relacionarnos con los clientes es la venta en concesionarios, ya que al comprar por internet hay gente que no se fía y menos al principio al ser un producto nuevo, por ello en la venta personal el cliente ve el producto antes de comprarlo , y ve una persona atendiéndola que eso muchas veces transmite mucha confianza.

-Eso no quiere decir que estemos cerrados a en un futuro vender por internet pero creemos que es mejor ir poco a poco.

-Otras maneras de fidelizar clientes es mediante obtener su correo electrónico e ir enviándoles ofertas para que vean un movimiento constante en la empresa lo cual puede ayudar a aumentar ventas.

-También buscamos mejorar la relación **entre** los clientes, mediante la creación de comunidades o foros para que entre ellos puedan comentar sus experiencias con el producto, además esto nos podría ayudar a fidelizar mas clientes.