

## 4. RELACIÓN CON EL CLIENTE.

### 4.1 Detallar que acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Los tipos de relación que vamos a establecer con nuestros clientes van a ser:

#### ➤ ASISTENCIA PERSONAL DEDICADA.

Lo haremos a través de especialistas en acoso escolar, que asesorarán a nuestros clientes, en los diferentes centros educativos. La ventaja es que a través estos especialistas nuestros clientes se sentirán más en confianza y esto ayudará a que accedan a comprar nuestro producto.

#### ➤ RELACIÓN AUTOMOTIZADA.

Se establecerá a través de nuestra página web, la cual proporciona información personalizada, el cliente no necesitará desplazamiento para adquirir nuestro producto ya que puede realizar su pedido a través de ésta.

#### ➤ CO-CREACIÓN.

Haremos encuestas en los diferentes centros educativos y asociaciones, además tendremos un buzón en la página web para que nuestros clientes dejen sus comentarios, sugerencias, opiniones, etc. De esta forma obtendremos información valiosa que nos ayudará a mejorar y a dar un producto de mejor calidad, satisfaciendo a nuestros clientes.

4.2 Establecer como pretendemos integrar al cliente en nuestro modelo de negocio. (Por ejemplo: creando suscripciones, asociaciones, etc.)

Para conseguir nuevos clientes, y mantener nuestra relación con ellos llevaremos a cabo una serie de acciones:

- Descuento del 5% a los clientes que compren en nuestro local.
- Nuestro producto tendrá una garantía de 2 años.
- Regalos publicitarios (con la compra).
- Exposición en ferias.

Para integrar a los establecimientos y asociaciones en nuestro modelo de negocio realizaremos otra serie de acciones como son:

- Se les proporcionará información y asesoramiento sobre el funcionamiento de nuestro producto.