



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Ya hemos indicado que nuestro mayor esfuerzo comercial lo debemos hacer en comercios y zonas comerciales, hoteles y restaurantes, organizadores de eventos y también en iglesias y tanatorios. Nuestros clientes tienen la peculiaridad de al tener sus propios negocios conocen bien las herramientas comerciales y de marketing, por lo que apreciarán los esfuerzos promocionales que realicemos.

Por un lado, buscamos que nuestros potenciales clientes prueben nuestro servicio, que al ser novedoso es aún desconocido. Para ello promocionaremos las **primeras contrataciones**.

Por otro lado, queremos buscar una continuidad en la contratación de nuestro servicio, por lo que potenciaremos la **fidelidad** de nuestros clientes.

Para conseguir los dos objetivos anteriores utilizaremos distintas estrategias en función de la ocasión:

- Con los mejores precios y calidades del mercado y la mejor atención al cliente.
- Oferta de apertura de la tarjeta cliente: Con el fin de darnos a conocer, en la primera contratación de nuestros servicios se realizará un descuento del 40% sobre el precio. El importe obtenido se descontará en la siguiente contratación de nuestros servicios.
- Descuentos especiales para las personas que nos contraten para todo el año.
- Descuento por años asociado a nuestra empresa:

Años de permanencia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Descuento aplicable	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%

* Este descuento será acumulable a otras promociones.



Baúl Verde
Viste tu mundo de verde

- Con descuentos de un 5% por cada 100 euros de compra.
- Por cada 10 decoraciones realizaremos 1 gratuita.
- Mantenimiento de lo decorado mas económico para asociados a la empresa.
- Si el presupuesto de la decoración supera la cifra de 500 euros realizaremos un mantenimiento cada 2 semanas gratuito.
- Con sorteos de cheques regalo en fechas prosperas como Navidad.
- Se hará un pequeño obsequio por el cumpleaños de nuestro cliente, es decir, en la fecha de apertura de su negocio.
- Acumulación de puntos en su tarjeta si trae un nuevo cliente, puntos que también se acumularán en la tarjeta del nuevo cliente.

Nuestro local será un escaparate en sí mismo, por ello estará siempre bien decorado con planta viva, será acogedor y encontraremos con caramelos y golosinas en el mostrador.

Estas promociones se controlaran con la **tarjeta de cliente** que se podrá adquirir en el mostrador de nuestra tienda sin ningún coste y se acumularan puntos por cada compra realizada según el coste del producto deseado. Con dichos puntos se podrán conseguir premios o descuentos. Además, nos permitirá enviar periódicamente newsletters a los clientes con tarjeta de fidelización.

