



4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

Como se comentó en la introducción, hay un cliente y un usuario del sistema. A lo largo de todo el documento el cliente es el comerciante y el usuario es el vecino de la zona que a su vez es el cliente potencial de nuestro cliente.

Además de la visita para la primera toma de contacto, realizaremos un seguimiento para publicar constantemente nuevas ofertas que mantengan a los usuarios finales siempre interesados en nuestro servicio.

El cliente debe sentirse en todo momento atendido e informado de las acciones de marketing que realizamos en la zona. Par ello, llevaremos a cabo las siguientes actuaciones de seguimiento con nuestros clientes; tales como interesarnos por la buena marcha e incremento de las ventas por parte del comerciante resultante de la utilización de nuestro servicio. Así mismo, realizaremos visitas regulares al comerciante para conseguir su fidelización con nuestro servicio e intentaremos superar constantemente las expectativas de venta de nuestro cliente.

Relación con los usuarios (vecinos de la zona):

- A través de la web, siempre tener ofertas actualizadas para sorprender al usuario.
- El cliente(comerciante) debe percibir nuestro interés constante en dar a conocer su negocio, los productos y servicios que ofrece.

Mediante la suscripción del usuario (vecino de la zona) en nuestra página web, éste tendrá acceso a unas serie de servicios, lo que mantendrá al usuario como parte activa del sistema. Nuestra web podrá ofrecer información a los clientes suscritos de forma periódica.

Acceso gratuito a las actualizaciones del programa. Noticias del sector. Novedades de los distintos precios de las ofertas de los comerciantes más próximos.

Sencillez del uso desde los 25 a los 54 años, siempre y cuando se disponga de un teléfono móvil con nuestro código QR o dirección web.