

Relaciones con los clientes

¿CÓMO NOS RELACIONAMOS CON NUESTROS CLIENTES?

La relación que tenemos depende de cada tipo o segmento de cliente al que nos dirigimos y del momento de la misma (es decir, de si nos referimos al proceso de captación del posible cliente o si por el contrario nos referimos al trato con el mismo una vez se convierte en cliente de nuestra empresa o fidelización)

1º momento: PROCESO DE CAPTACIÓN

A continuación, explicamos nuestra relación con cada segmento de cliente, pues la relación con cada uno de ellos va a ser diferente.

- Relación personalizada:

Nos trasladaremos a visitar a posibles clientes: Cualquier empresa nos podría valer, y podríamos mostrar las ventajas de utilizar nuestro producto.

Esta labor la realizaremos al principio los creadores de la empresa, que somos los que conocemos el producto, acompañando al comercial, aprendiendo de este modo nuestro modo de trabajar y de relacionarnos.

- Relación automatizada:

Nosotros mismos crearemos la página, por medio de la cual el cliente podrá consultar nuestros productos y servicios, además de contactar con nosotros y conocernos.



La página web estará dividida en apartados.

Incluiremos el teléfono de contacto, la dirección y mail de nuestra empresa.

- Contacto masivo: Al principio sabremos que no tendremos tantos clientes hasta que se haga un poco conocido, pero con el tiempo no sabemos decir cuántos clientes tendremos.

Nos publicitaremos mediante anuncios de televisión, prensa y de radio.

Asistiremos a ferias y exposiciones. Destacar la asistencia a:

- La Feria de Tech Experience Conference Barcelona . Se celebra el 22 de noviembre en Antigua FábricaDamm.



- La Feria OMExpo . Se celebra del 25 al 26 de abril en Madrid.



Esto nos permitirá conocer a muchos clientes de otros países, dar a conocer nuestro producto más allá de nuestras fronteras. También, si podemos compartir con algún periódico o programa de televisión nuestra asistencia a estas ferias, por su aspecto novedoso, se convertirá en un eficaz medio publicitario, sin coste alguno para nuestra empresa.

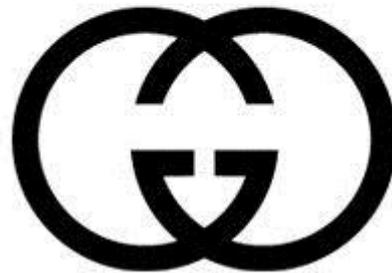
RECURSOS HUMANOS

DISEÑADOR

Necesitaremos un diseñador para que vaya creando varios de nuestros productos, con años de experiencia en la fabricación de productos digitales, además de una gran creatividad.

GUCCI

PANDORA™



REPARTIDOR

Desplazamiento de un repartidor que lleve los productos de nuestra fabrica a las demás tiendas y centros comerciales, además de estar disponible por si algún producto tiene algún fallo, llevarlo de vuelta a la fábrica.



Carta		
Tramos de Peso	Ordinaria	Certificada
20 grs. Normalizada	0,34 €	2,49 €
20 grs. sin normalizar	0,39 €	2,54 €
21 grs. / 50 grs.	0,45 €	2,60 €
51 grs. / 100 grs.	0,80 €	3,29 €
101 grs. / 200 grs.	1,30 €	3,79 €
201 grs. / 350 grs.	2,20 €	4,70 €
351 grs. / 500 grs.	3,80 €	6,30 €
501 grs. / 1.000 grs.	4,35 €	6,84 €
1.001 grs. / 1.500 grs.	4,90 €	7,39 €
1.501 grs. / 2.000 grs.	5,25 €	7,75 €

Si enviamos una pulsera con un peso aproximado de 200 gr el precio de envío sería alrededor de 2€, casi 5€ si es certificado.

COMERCIAL

Además necesitaremos alguien que haga la labor de comercial visitando a los supermercados y centros comerciales así como otros posibles clientes mostrándoles nuestro producto. Este es un elemento fundamental en la empresa, sobre todo en los inicios, donde apenas nos conocen. Aquí estamos parte de los integrantes del equipo, que hacemos la labor de ofrecimiento del producto.

PERSONAL DE OFICINA

Necesitaremos también equipo de oficina y personal para atender los pedidos que nos lleguen, por medio de nuestra página web.



RECURSOS INTELECTUALES

RECURSOS FÍSICOS

MAQUINARIA

- Máquina para fabricar pulseras de silicona.
- Máquina para xerografiar pulseras.
- Maquinaria para crear chips y aparatos digitales (ubicación actual, pulsometro etc...)

Compraremos la maquinaria para fabricarlo en una empresa dedicada a la compra y venta de maquinaria industrial de segunda mano (para los inicios).

<https://www.youtube.com/watch?v=eULa1eunPeg> en este enlace veremos la fabricación de una pulsera de silicona simple.



NAVE Y LOCAL

Para emprender nuestro proyecto, miraremos naves de alquiler para poder ir empezando nuestro proyecto. Empezaremos en una nave en alquiler de 300m2 La acondicionaremos a nuestras exigencias con una variedad de máquinas para elaborar nuestro producto.

MEDIO DE TRANSPORTE

Coche particular de cada uno de los socios o furgoneta pequeña de empresa para desplazarnos a dirigirnos con el cliente, atender averías, asistir a ferias.... Como se ve irá xerografiada con el logo de la empresa.