

# Relación con los clientes

## ¿QUE RELACION TENEMOS CON CADA UNO DE NUESTROS SEGMENTOS DE CLIENTES?

Como comparador de páginas web nosotros no obtenemos ningún beneficio directo de cada individuo a la hora de hacer una compra a través de nuestra página web. Es esto es en lo que se basan los comparadores, de cara al público tiene que ser los más accesible posible y gratis dentro de lo que cabe.

Por lo tanto, **nuestros clientes directos son las páginas webs** de segunda mano, ellas son las que nos van a proporcionar un beneficio equitativo, pues somos nosotros los que les proporcionamos clientes, **“nosotros no vendemos productos, los catalogamos”**.

Las páginas de segunda mano van a incrementar su actividad, y en proporción su margen de beneficios, y claro tenemos que sacar tajada de aquello ya que a las personas que utilicen la página web no se les va a cobrar ningún gasto.

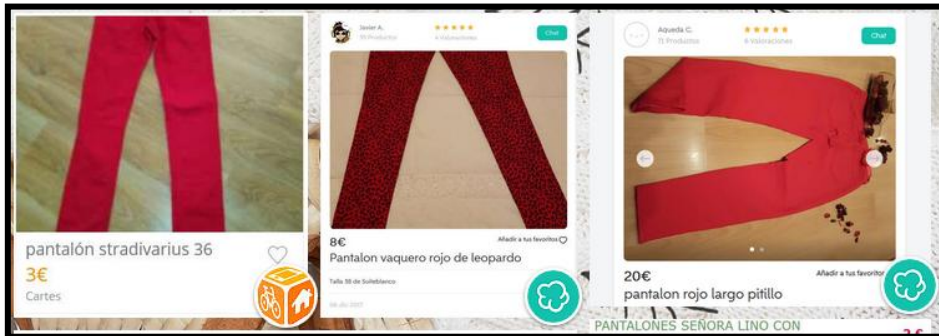
Los principales métodos de ingreso son:

- Que las diferentes páginas de segunda mano nos page
- Publicitar nuestra página web mediante anuncios

Uno de los elementos más importantes a la hora de crear una página web de estas características es organizar y catalogar los productos, de forma que los clientes puedan encontrar fácilmente los productos.



Los visitantes de nuestra pagina sabran en todo momento de que paginas se estan sacando los articulos que estan buscando:



### ¿QUE TIPO DE RELACION SE ESPERAN?

**Las redes sociales** es un factor que tenemos que tener en mucha cuenta, ya que estas son esenciales para cualquier página web que se precia. Además, nos pueden abrir el mercado y proporcionarnos una relación con los aliados clave más cercana.



En la página web:



**Los Blogger** hoy en día son una forma de publicitarse a bajo coste. El fenómeno se basa en pagar a una persona para que publicite tu producto, y claro esta persona va a dar a conocer tu producto a todos sus seguidores.

La idea sería contactar con algún blogger no demasiado famoso ya que entre los mejores no creo que se le pudiesen pagar sus comisiones por publicitar nuestra página en su blog.



## Hola Cuore



Con una sonrisa de oreja a oreja y tras mensajes llenos de optimismo, Marta Escalante se encuentra detrás de Hola Cuore. Una mezcla de moda y deporte acompaña a esta chica que no para quieta ni un solo momento.

- **Nombre:** Marta Escalante.
- **Blog:** [www.holacuore.com](http://www.holacuore.com).
- **Instagram:** [@holacuore](https://www.instagram.com/holacuore).
- **Seguidores:** 96.600 seguidores.

**Los Rastrillo solidarios** podrían ser una forma interactiva de promocionar la pagina web. Podrían ser organizados una vez al año. La gente que mas uso de diese a nuestro buscador podría ser invitada a estos rastrillos como **recompensa por su fidelidad**.



Este sería un ejemplo de un evento organizado por nosotros y para nuestros aliados clave.

Otra forma de afianzarse con los clientes sería establecer nuestra marca y hacerla única. La idea sería que en cada paquete de ropa que reciban los clientes la de las páginas de segunda mano tenga claro que hemos sido nosotros el intermediario.

Esto los podemos hacer, por ejemplo, poniendo una pegatina de nuestro logo en cada paquete o poniendo una nota con nuestro eslogan, de esta forma es más posible que los clientes vuelvan a usar nuestro comparador.



## ¿QUE COSTE TIENE?

Como ya hemos hablado anteriormente, nuestra página es un comparador y la idea es que sea gratuito o de lo contrario estaríamos perdiendo mucho mercado. Además, prácticamente todos los comparadores son gratuitos y, al igual que nosotros vamos a hacer, recompensan a sus usuarios por la fidelidad en la página.

