

Relaciones Empresa-Clientes:

Las relaciones de una empresa con sus clientes influye en la experiencia del cliente y sobretodo por la llegada de nuevos de ellos.

“ADYME Advice” contaría tanto con relaciones personales, como con relaciones automatizadas, a través de servicios web.

Las relaciones personales serían las más destacadas, ya que se trata de la asesoría personalizada a nuevos empresarios y las relaciones automatizadas, con servicios web, quedarían reflejadas en la página web personal de la empresa con las preguntas frecuentes y dejando el correo electrónico para cuando el cliente tenga cualquier tipo de duda tenga vías de comunicación con la empresa a través de la tecnología.

Así mismo, nuestra empresa utiliza diferentes tipos de relaciones según sus necesidades. La más destacada sería la Asistencia personal dedicada que sería totalmente personal a cada cliente según los servicios que quiera contratar de la empresa. Otra de las relaciones importantes de la empresa serían los servicios automatizados que quedarían reflejados en la venta online del manual y la contratación de una entrevista con uno de los asesores, además, de las charlas informativas en colegios o universidades. Y, la última relación que podría darse en **“ADYME Advice”** sería la de co-creación, ya que la opinión de los clientes aumentaría la clientela de nuestra empresa y nos ayudaría a la mejora de cualquiera de los servicios prestados.



(Fuente:<http://www.estalvitermic.com>)

Las motivaciones de nuestra empresa serían:

- Conseguir nuevos clientes: Con la creación de campañas publicitarias, anuncios, mediante charlas informativas, propaganda...
- Mantener a los clientes que ya tenemos: **“ADYME Advice”** tendría el expediente del cliente con todas las necesidades que el propio tenga e intentaríamos quedarnos con ellos a través de la atención personalizada. Es decir, si ya se ha ayudado a un cliente asesorándole y éste ha conseguido crear una nueva empresa, **“ADYME Advice”** seguirá y se comprometerá con este cliente siempre que lo necesite. Por ejemplo, si el nuevo empresario quiere sacar un nuevo producto, poder asesorarle para que tenga mayor éxito a la hora de su venta.
En cuanto a las charlas informativas en colegio y universidades, sería llegar aun acuerdo con el Estado para que en los sitios asignados, todos los años pueda darse esa charla en unos cursos determinados.
- Aumentar las ventas: **“ADYME Advice”** intentará conseguir nuevos clientes para la asesoría y también, para que puedan el cliente quiera comprar el *Manual para Dummies*.

Las motivaciones de una empresa pueden ir variando con el paso del tiempo y, pueden utilizarse estrategias agresivas de captación.

Así mismo una empresa se caracteriza por la retención de clientes ya existentes y por el aumento del volumen de ventas por cliente.

(Fuente:<http://peninsulamontejo.com>)

