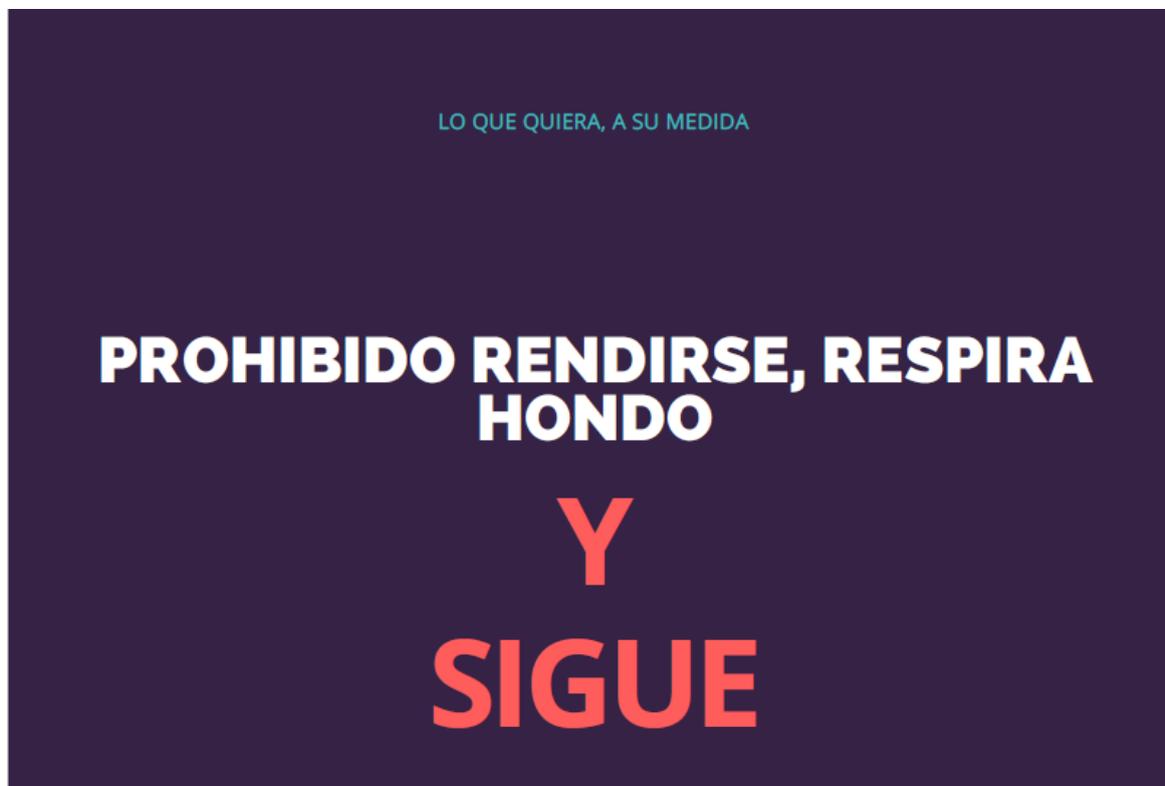


RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Cómo nos relacionamos con nuestros clientes?

Captación:



Pensamos en cómo los clientes se pueden enterar de que existe nuestra empresa. Iremos a tiendas especializadas en el tema de discapacidad donde ofrezcan servicios como rampas, productos para el aseo, rehabilitación etc. Hablaremos con fundaciones en las que ofrezcan cursos para discapacitados y asociaciones que mejoren su vida diaria. A cambio recomendaremos sus empresas e instituciones a nuestros clientes. Las empresas y asociaciones con las que contactaremos serán las siguientes:

- Ortopedia la cachavuca (calle Vargas, Santander)
- La tienda de la yaya (calle Cervantes, Santander)
- Ortopedia Medimobility Renedo (calle Manuel Ávila, Renedo de Piélagos)
- Bienestaris (calle Vargas, Santander)
- Ortopedia Ortored (calle Marqués de la Hermida, Santander)
- Farmacia Martínez Lozano (calle Tetuán, Santander)
- mdMmedimobily (Polígono de Raos, Camargo)
- Ortopedia Técnica Adapta Cantabria (Plaza La Concordia, Reocín)

- Ortopedia Luis Gallego (Calle Reconquista de Sevilla, Laredo)
- Fundación Tutelar Cantabria (Calle Ruiz de Alda ,Santander)
- Asociación Nacional Discapacitados Autonómicos (calle Juan Cacho, Torrelavega).

Fidelización:

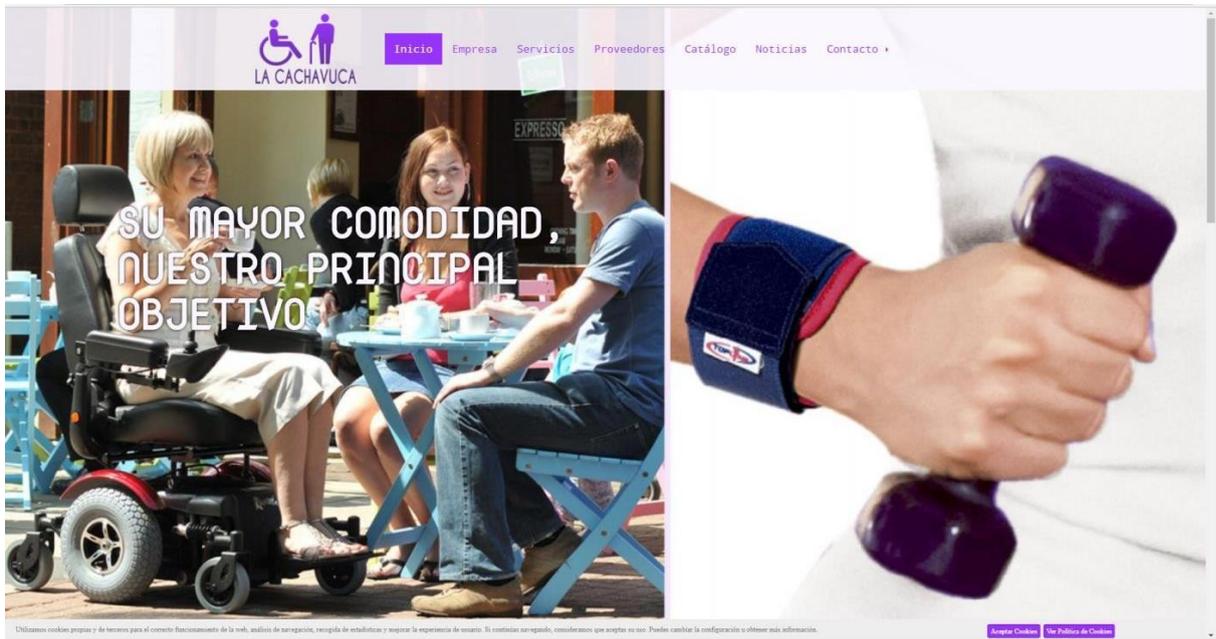
La fidelización de los clientes es muy importante para nuestra empresa ya que creemos que los clientes más antiguos son los que te generan a la larga más dinero, por lo que nos centraremos en fidelizar a nuestros clientes más antiguos y en captar nuevos.

En nuestra opinión, una de las mejores maneras de fidelizar a nuestros clientes es a través de programas de puntos o cupones de descuento que no conseguirán otros clientes.

En la página web también tendrán la posibilidad de apuntarse a actividades en las que participarán los clientes que lo deseen. Eso, nos permitirá construir relaciones sociales más personalizadas entre nuestros clientes más fieles.



Otras páginas web de productos ortopédicos son de este estilo:



En nuestra página web, además de poder mirar y comprar nuestros productos, nuestros clientes tendrán la opción de realizar las siguientes acciones:

- Tendrán la posibilidad de enviar sugerencias y comentarios que nos ayuden a mejorar nuestra página web.
- Podrán acumular puntos al realizar compras, lo que les garantizará grandes descuentos en futuras adquisiciones.
- Se podrán enviar diseños originales a nuestros diseñadores. Estos decidirán el mejor diseño y el ganador se llevará grandes premios.
- Por cada compra en la página web, se enviará a los clientes un pin de regalo con el nombre de la empresa. Esto ayudará a la empresa a darse a conocer.

Esto ayudará a fidelizar clientes y hacer que la empresa avance, ya que los clientes fieles son los que más utilizan el boca a boca positivamente con sus familiares, amigos y conocidos. El boca a boca es una de las mejores maneras para captar clientes.

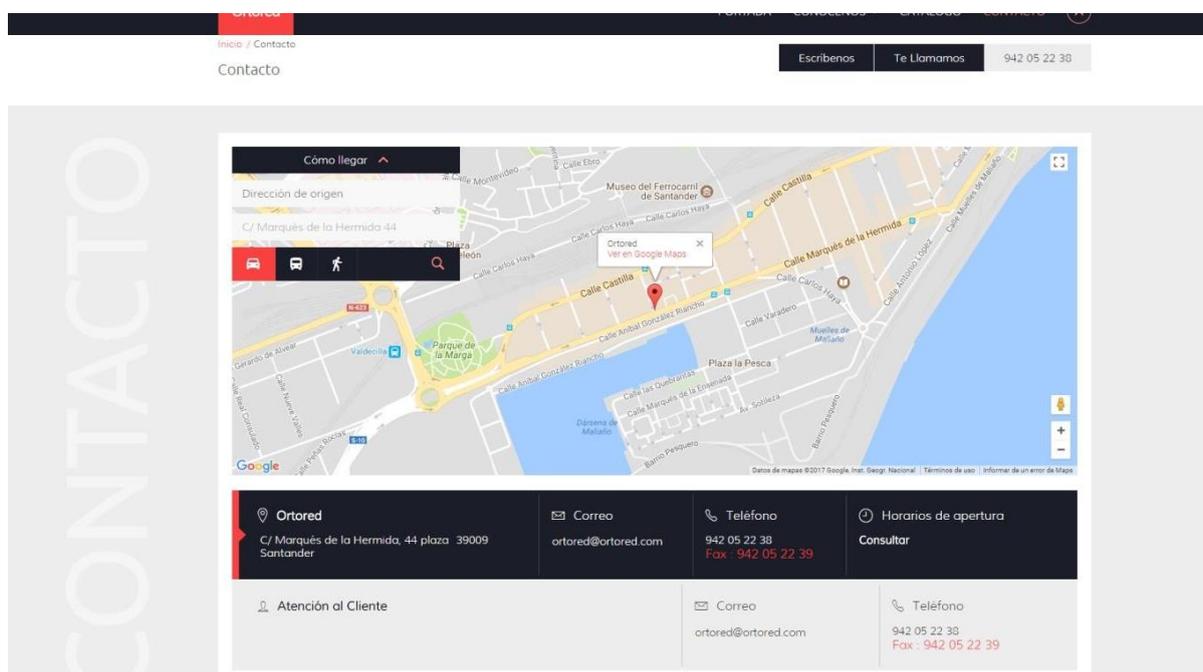
**Cientes
Felices**



Dispondremos también con carteles y anuncios de este tipo para animar a los clientes a venir a nuestra empresa:



Los clientes también podrán ponerse en contacto con nosotros a través de la página web, sería así:



Este apartado cuenta con un mapa donde los clientes pueden observar nuestra ubicación y les ayuda a cómo llegar si no saben hacerlo. También tienen la opción de consultar nuestro teléfono, fax, email, horario de apertura...todo para facilitar la labor a nuestros clientes que quieran contactar con nosotros o visitar nuestras instalaciones.

Otra opción para contactar con nuestra empresa es a través de las redes sociales, donde los clientes se enterarán de nuestras promociones y nuestra manera de trabajar.



