

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



- ▶ Que tipo de relación queremos establecer y mantener nuestros clientes
 - ▶ Como de costoso es
 - ▶ Como de integrado esta con el resto de nuestro modelo de negocio
- ▶ Tipo de relación que se puede establecer con el cliente
 - Relación personal: Relaciones Humanas
 - Relaciones personales dedicada:KAM
 - Self-services: el cliente contara con nuestro apoyo
 - Servicios automatizados: Relación con recordatorios
 - Communities: Los clientes se relacionan entre ellos
 - Co-creacion

RELACIÓN PERSONAL: SE MANTIENE EN EL
TIEMPO
RED SOCIAL: WEB

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- ▶ OFRECEREMOS UN TRATO RAPIDO Y EFICAZ
 - ▶ GARANTIZANDO UN SERVICIO PERFECTO DE PRE Y POST VENTA EL CLIENTE QUE CONTACTE CON NOSOTROS SABE QUE VA HABLAR CON EXPERTOS Y QUE LE VAMOS ACCESORAR DE UNA MANERA HONESTA
- 

ASISTENCIA PERSONAL: Los cliente nos harán saber si nuestro producto es bueno, nosotros le explicaremos al cliente como funciona nuestro producto

SERVICIOS AUTOMATIZADOS: Los clientes tendrá una cuenta personalizada para recibir sus examen médicos

CO-CREACION: Los clientes podrán hacer sus comentarios mediante la pagina web

- ▶ **MOTIVACION:** nuestra motivación será tener mas clientes, ayudar a las personas que tengan los problemas arteriales
- ▶ También tendremos estrategias de poder innovar nuestro producto con nuevas tecnologías, regalaremos un mes gratuito de nuestro servicio