

# RELACIONES CON CLIENTES

Relación con los clientes: promoción para captar y retener.

A continuación vamos a desarrollar y describir el tipo de relación que estableceremos con nuestros clientes:

**1º-** Tendremos en cuenta que nuestros clientes serán mayoritariamente estudiantes y deportistas. Por ello ofreceremos un servicio eficaz tanto como desde nuestra web oficial como con el servicio de entrega. Unido a esto, esperamos inspirar comodidad, además de una visión futurista con nuestra tecnología avanzada.

**2º-** Especificaremos más en nuestros medios de relación con el cliente: servicio de reparto, tiendas locales y página web:

## *Servicio de reparto*

Como ya hemos dicho nuestro servicio de entrega será eficaz. Para ello contaremos con DHLexpress. De esta manera el servicio será el más rápido y asequible posible. La empresa de entrega nos hará una tarifa especial que será de 2€ por mochila. (Aun que depende de la lejanía) El cliente podrá optar a recibir el paquete en 24h por 2€ más (En España) El precio inicial de la entrega estará incluido en el precio inicial de la mochila.

## *Página web*

Desde la página web pretendemos mostrar una actitud de cercanía respecto al cliente. Desde aquí podrá hacer su pedido personalizado. Además habrá disponible un contacto y un mail de atención al cliente para cualquier duda.

## *Tiendas locales*

Para aquellos clientes que no les resulte cómodo hacer el pedido por internet podrá acceder a nuestro producto en tiendas locales tanto como de material escolar o de deportes. Además podrán recargar las bombonas de helio comprar recargas de helio en esas mismas tiendas.

**3º-** Explicaremos nuestra estrategia para captar clientes. Nos promocionaremos a través de colegios y eventos deportivos. Pero nuestra herramienta clave será el logotipo. Nuestro logo es visual, identificador y reconocible. Así llegaremos a más público convirtiendo nuestra mochila en un artículo de moda.

