



Relaciones con los clientes



Para que el cliente nos conozca primero tendremos que dar a conocer el producto, a través de la publicidad (en RRSS, TV, publicaciones, prensa...) o bien como recomendaciones de otras empresas o publicaciones que nos mencionen en sus propias web empresas. Es muy importante ser transparente a la hora de explicar el producto que vendemos tanto en precios como en el valor que aporta.

Así mismo es muy importante la atención al cliente, tener una línea directa bien sea telefónica o por email donde nos puedan expresar sus dudas y sus quejas y ante todo contestar lo antes posible.

Hemos de escuchar lo que dicen de nosotros como empresa en RRSS y poder adelantarnos en rectificar las cosas que no estén saliendo como deberían.

Una vez que tenemos clientes, para fidelizarlos, les mandaríamos , al que quiera suscribirse, novedades, ofertas de descuentos para próximas descargas , contenido adicional... Haciéndole sentir una atención personalizada para que continúen con nosotros es decir fidelizarlos. La fidelización es importante ya que son clientes satisfechos que valoran la marca y que nos recomendarán a otros nuevos clientes.