

RELACIONES CON CLIENTES

En nuestra empresa queremos conseguir la motivación entre nuestros trabajadores y clientes, para ser exactos alcanzar a que los clientes habituales puedan atraer a nuevos clientes y así podremos aumentar nuestras ventas y hacer de esta empresa más conocida por todo el mundo y tener más éxito en el futuro .



A partir de esto la relación entre nuestros clientes en principio sería la [atención personal](#) porque así mejoraríamos más el acercamiento con los clientes para que se sientan a gusto, queridos y a la vez motivarlos a comprar más.

Confraternizar con los clientes es un forma más adecuada para para resolver bien todas sus preguntas y mejorar las ideas que nos proporcionan para mejorar actualmente.

Por otra parte nos daremos a conocer más por la página web en la que [la atención al cliente es más automatizada](#) ya que es online, Facebook, Instagram y Twitter por estas redes sociales viene a ser igual, atención automatizada que se daría de igual manera que en la página web.

Aquí la relación sería darle una forma más fácil a los clientes a que compren y obtengan información rápidamente es decir la gente que no pueda comprar

personalmente porque no tienen tiempo de ir de compras, pueden meterse en nuestras redes sociales y estar activos de todas las actualizaciones en tiempo real y recibir su pedido fácilmente haciendo clic en uno de nuestros productos que están en la página web.



Ofrecemos dos opciones en las cuales el cliente se sienta cómodo así este estará satisfecho con el consumo de nuestro producto, así nuestra atención siendo personal y/o automatizada dará el mismo resultado de confort

