

## **RELACIONES CON CLIENTES.**

Al tener que tratar con dos tipos de clientes, las PYMES y los consumidores finales, nuestras relaciones con ellos son por una parte, con las PYMES de manera automatizada y personal ya que podrán comunicarse tanto por vía web como cara a cara; por otra parte con los consumidores que tendremos una relación de asistencia personal ya que acudimos al domicilio para la entrega de los pedidos.

Intentaremos atraer más PYMES constantemente y fidelizar a las captadas a través de promociones, anuncios, actividades etc. que les llame la atención y les evoque a utilizar nuestro servicio.

Para mantener a los consumidores finales es cuestión de proporcionarles un buen servicio de manera que el cliente quede satisfecho además de programas de fidelización, como tarjetas de puntos que te garanticen que por un número determinado de compras tienes la posibilidad de adquirir un descuento, un obsequio, un envío gratuito etc. También por compartir nuestro servicio con nuevos posibles clientes obtendrán una bonificación de manera recíproca, es decir si invitan a un amigo a registrarse y realizar una compra tienen 5€ de regalo ambos o puntos etc. De esta manera fomentamos la fidelización del cliente y crecemos en el mercado.





