

Relaciones con los clientes

Relaciones con el cliente

En DOMOTICS se ha decidido establecer una relación flexible con los clientes. Debido a las distintos modelos de venta que ofrecemos, las necesidades que puede albergar nuestra clientela y las costumbres y los hábitos, en lo que a comprar se refiere, que la gente tiene se ha optado por combinar varios modelos relacionales, aglutinando y completando diversos tipos de relaciones con los clientes para una mayor fidelidad de los clientes y un crecimiento prematuro de la empresa.

Por un lado, al disponer de un local, que ejercerá como tienda principal, nuestro negocio dispone la opción de establecer una relación cara a cara con los clientes brindándoles una asistencia y venta personal.

A su vez, DOMOTICS, tiene un sistema de autogestión en el que incluye la venta online mediante su página web. Además, incluye una opción de auto instalación para los clientes con conocimientos sobre domótica. Cabe mencionar, que, en la previamente citada página web, los clientes disponen de un chat interno con un servicio personalizado de atención al cliente para resolver cualquier tipo de duda.

Integración del cliente en nuestro modelo de negocio

Debido al desconocimiento general que hay acerca de la domótica, en el inicio de nuestra página web colgaremos diversos vídeos para explicar brevemente el funcionamiento, las ventajas y el coste de esta tecnología que ahora mismo está en auge.

Además, como bien se ha expuesto en el punto de marketing y publicidad, nos promocionaremos en distintas plataformas, vía internet y en diferentes lugares públicos.

Mantener ligado al cliente a nuestra propuesta de negocio

Gracias a nuestra gran labor de comunicación y nuestras más que fortificadas relaciones con nuestros clientes, además de un gran trabajo laboral por parte de todos los integrantes de la empresa y de la calidad de los productos ofrecidos a nuestros clientes, la fidelidad de éstos parece más que garantizada. Además, partimos de la premisa de que en la zona en la que está ubicada la tienda carece de competencia directa.

Nos gustaría hacer hincapié en los métodos de mejoras que publicitaremos a los clientes de DOMOTICS. Estas acciones se realizarán mediante emails y llamadas ofreciendo un servicio de mejora personalizado.