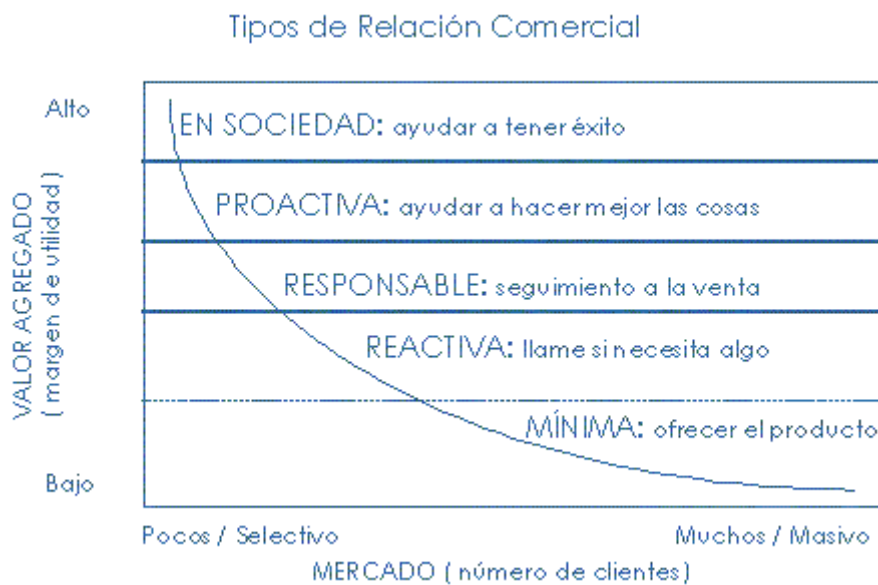


RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En este apartado describimos las relaciones que nuestra empresa va a establecer con el segmento específico de mercado.

Según Kotler, la relación comercial puede ser de diferentes tipos, que van de lo impersonal a lo personal, según involucren un mayor o menor número de clientes, así como un menor o mayor margen de contribución.



Según la estimación de número de clientes que hemos realizado esperamos tener una relación responsable y proactiva, realizando un servicio postventa para comprobar que nuestro servicio le ha resultado útil al cliente y medir su grado de satisfacción.