

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



En nuestra empresa una de las cosas más importantes es la relación con los clientes ya que van a ser la principal fuente de ingresos. Para tener una buena fuente de ingresos es fundamental que nos compren nuestro producto, queden satisfechos y se vayan con una buena sensación; siempre pensando que no sería un mal sitio para volver si alguna vez lo volviese a necesitar.

Para ello, hemos implantado una serie de opciones para relacionarnos con nuestros clientes:

- La primera son las **REDES SOCIALES**: sección que tiene mucha importancia en el mundo de la compra-venta de los productos y que sigue en crecimiento. Gracias a las redes sociales vamos a poder recibir el feedback de nuestros clientes; y a la vez podremos publicitar nuestro producto, pudiendo llegar a nuevos clientes.
- Abriremos una **PÁGINA WEB** donde se podrán comprar nuestros productos, devolver pedidos en caso de problemas o poder consultar cualquier cosa que quiera saber sobre la empresa. En la página web también podrán ponerse en contacto con nosotros para resolverles sus dudas y ayudarles en caso de tener algún problema con nuestro producto.
- Otra opción muy importante que hemos estudiado a la hora de relacionarnos con los clientes es la **ASISTENCIA PERSONAL**: conseguimos que nuestros clientes se vayan satisfechos hará que corra la voz sobre nuestro producto y servicio; conseguiremos que nuestro producto se vaya conociendo, haciendo así que logremos nuevos clientes.

En resumen, un cliente satisfecho es nuestra mejor carta de presentación.