

## 6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Una buena relación con los clientes es enfocarse en **cómo se beneficiarán de lo que ofrecen**. Les mostraremos los resultados y lo que significa en términos de rendimiento de la inversión. Haremos una llamada de ventas inicial y continuaremos durante todo el proceso de venta.

Nuestra empresa se caracteriza por muchas cosas pero una de ella y de la que consideramos más importantes es la relación con los clientes. y para ello tenemos muchos medios a cual mas practico y mas cercano para poder mantener la relación con todos nuestros clientes.

Por lo que hemos diseñado una gran amplia gama de comunicación para que la cercanía y la familiarización con nuestros clientes sea lo más cercana posible.

Hemos contratado a una pequeña empresa de comercio y relaciones públicas la cual se va a encargar de la relación de los clientes supervisada por nuestro gerente de relaciones exteriores de la empresa.

Es importante que quede claro que nuestro producto va dirigido a un nivel de manufacturación bastante grande como bien podría ser campos de fútbol, polideportivos, urbanizaciones y grandes almacenes (en el caso de la inmótica). Y para particulares en el caso de la domótica