

7. RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Las relaciones con los clientes estarán basadas en:
 - Servicios automatizados (aplicaciones y página web, contestadores, etc.)
 - Redes sociales (correo electrónico, facebook, instagram, etc.)
- Motivaciones de las relaciones con los clientes:
 - Conseguir clientes: Estrategias de captación de clientes (publicidad, etc.)
 - Retener clientes: convertir nuestro producto en “imprescindible”, ya que resuelve un problema habitual.
 - Aumentar ventas: mediante ofertas, promoción, etc.



**SPECIAL
OFFER**

15% 25% 50%
70% 30% 20%

**BLACK
FRIDAY**