



Relaciones con los clientes

1. Asistencia personal.

Nuestra relación con los clientes se basará en un trato humano y estableciendo confianza para poder cimentar una buena relación haciendo que perdure y se sientan lo más cómodos posible sin olvidar que se trata de un vínculo empresarial. Para ello dispondremos de una red de comerciales formados tanto en el conocimiento exhaustivo del producto como en técnicas de venta y de habilidades sociales.

2. Comunidades.

Para mantener el vínculo con nuestros clientes, crearemos una plataforma para poder obtener un *feedback* constante. Utilizaremos internet para crear dicha plataforma y para mantener este vínculo con los clientes y además, captar nuevos, iremos realizando encuestas, sorteos y premios directos con la compra de nuestro producto, conseguiremos así satisfacer las peticiones para próximos productos y contentar así a nuestros clientes.