

6. Relaciones con los clientes

Qué deseamos obtener de nuestro segmento de mercado.

- **Conseguir nuevos clientes o consumidores:** Al ser un nuevo software para distintos tipos de zapatillas no existen clientes previos, por lo cual, habrá que acercarlos el producto para que vean sus funciones y el valor añadido que les ofrecerá.
- **Aumentar las ventas:** Al principio, las ventas no serán de gran tamaño al no ser un producto conocido. Las empresas colaboradoras podrían ser reacias al nuevo sistema, en este caso, al ser grandes marcas la respuesta de sus clientes será rápida y podrán ver si se adaptan a ellos.
- **Acuerdo colaborativo:** Se realizará con marcas punteras esto ayudará a aumentar las ventas, pues los consumidores tienen ya una imagen asociada con estas marcas, y al tener un gran número de ventas esto se refleja en las ventas del sistema de software.

Tipo de relación que queremos establecer con los clientes de nuestra empresa:

- **Personal (asistencia personal, asistencia personal dedicada):** cada cliente tendrá sus propios sistemas y se les atenderán sus necesidades. Adaptando el sistema a sus zapatillas.

Posteriormente, cuando el producto esté asentado en el mercado, se realizará un proceso automatizado en la página web, por la cual nuestros clientes puedan pedir nuestros servicios y productos.