

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes que tendría nuestra empresa sería una **relación personal dedicada y una relación automatizada** ya que nuestra empresa también es una empresa online. Nuestras relaciones con los clientes está basada en captar clientes y una fidelización de los clientes ya existentes.

La categoría de relación sería una asistencia personal dedicada vía internet con un **asistente personal**, especializado en desarrollo y educación infantil, que se dedicaría a un cliente específico, durante un largo periodo de tiempo. No se mantendría una relación directa, sino que sería una relación a distancia.

A través de esta relación con los clientes reconoceríamos y propondríamos unas informaciones o unas sugerencias que están basadas en un perfil y se invitaría a los distintos clientes para que pudieran crear valor.

Mientras nuestras relaciones entre nuestra empresa y nuestros clientes se mantienen, formamos nuevas motivaciones que son:

- Conseguir nuevos clientes.
- Retener a nuestros clientes más existentes.
- Aumentar las ventas de nuestros productos.

Añadimos una **asistencia automatizada** al ser una página web, para facilitar el acceso a los clientes, aunque siempre contando con el chat de asesor que tiene nuestra página web en caso de duda de alguna característica del producto o de cualquier factor que pueda preocuparle.