



## 6.- RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Atraer nuevos clientes:

- La compra de nuestro producto conlleva un periodo de prueba de 15 días. Si el cliente no queda satisfecho, puede proceder a su devolución y le reembolsaremos el dinero pagado por el mismo.
- Diferentes ofertas: 3x2, 50% 2ª unidad, campaña navideña, etc.
- Para empresas:
  - Comodidad en plazos de pago.
  - Descuentos por: Volumen de compra, pronto pago, comerciales, etc.

Mantenerlos:

- Se hará entrega de una tarjeta de fidelización a cada cliente que nos ayudará a poderle hacerle un seguimiento personalizado.
- Realización de encuestas para conocer su grado de satisfacción con nuestro producto y sugerencias de mejora.
- Cada cierto tiempo lanzaremos ofertas personalizadas que pueden interesar a nuestros clientes más fieles.
- En cada compra se hará entrega de un cupón descuento para próxima compra.

Hacerlos crecer:

- Ofreceremos descuentos para los clientes que nos traigan a otras personas interesadas en nuestro producto.
- Bonos anuales con descuentos en reparaciones.
- Promociones por contratación del mantenimiento de la App.



Relaciones