

6.- RELACIONES CON LOS CLIENTES

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

Atraer nuevos clientes:

Si el cliente compra el pack completo de *Raiden* (ruedas, dinamo e instalación):

- Para comodidad del comprador, nosotros mismos nos encargaremos de recoger el vehículo, acercarlo a nuestro taller colaborador y, una vez instalado el producto, devolverlo al cliente en el punto que él nos indique.
- Cuatro años de garantía de dinamo más un año de mantenimiento gratis.
- Limpieza completa del coche, tanto interior como exterior.
- Una vez, depósito lleno de combustible gratis.

Si el cliente compra el pack completo de *Raiden* (ruedas y dinamo, sin instalación):

- Si el cliente quiere instalar el pack completo por su cuenta, no incluirá garantía ni mantenimiento pero sí todo lo demás.
- Regalo de una guía de instalación llena de recomendaciones para todo tipo de modelos de vehículos.

Si el cliente compra sólo la dinamo:

- Limpieza exterior del coche gratuita.



Siempre:

Relaciones

- 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, campañas de temporada, 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:

- Por cada cliente nuevo que nos traigan, descuento en próxima compra.
- Bonos anuales con descuentos en reparaciones.
- Promociones por contratación de mantenimiento.