

“Salud y frescor para nuestros pies”

AEROZAP



6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

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

Lo que más nos interesa es que la gente se preocupe por sí misma, se cuide y para ello compre lo que realmente necesita, en este caso para sus pies: **AEROZAP**.

Centrándonos en la importancia que para nuestro proyecto tiene el conseguir nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer, ya que sin ingresos nuestro negocio no tendría futuro, desarrollaremos una serie de actividades que pasamos a detallar:



Relaciones

Atraer nuevos clientes:

- Diferentes ofertas: Tarjeta por puntos que al completarla ofrecemos un 2x1, 50% 2ª unidad, 3x2, campañas de temporada (calor veraniego, regalos navideños, etc.), descuentos por volumen de compra, 2+1 gratis, etc.
- Lotes completos (zapatillas con pulverizador recargado acoplado):
 - Compra de uno: Dos recargas gratis.
 - Compra de dos: Instalación completamente gratis de un pulverizador recargado en otro calzado cualquiera que el cliente nos traiga.
- Para tiendas autorizadas:
 - Comodidad en plazos de pago.
 - Descuentos por: Volumen de compra, pronto pago, comerciales, etc.
- Garantía de 3 meses en nuestros artículos.

Mantenerlos:

- Se hará entrega de una tarjeta de fidelización a cada cliente que nos permitirá 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 la próxima.

“Salud y frescor para nuestros pies”

AEROZAP



Hacerlos crecer:

- Por compras superiores a 200,00 €, acumulados en el tiempo, descuento del 10% en su próxima compra independientemente del importe de la misma.
- Dos recargas gratis por la compra de un lote completo (zapatillas con pulverizador recargado acoplado).
- Descuentos para los clientes que nos traigan a otras personas interesadas en nuestro producto.
- Bonos mensuales con descuentos en compras.
- Revisión y mantenimiento gratis durante un año por la compra de un segundo casco.

Tanto para mantenerlos como para hacerlos crecer, nos centraremos en la co-creación, término muy utilizado en el mundo del Marketing y la Innovación, permitiendo a nuestros clientes (persona física, farmacias y parafarmacias, ortopedias, etc.) ayudarnos a hacer su producto de tal manera que el resultado final sea algo ajustado a sus necesidades según cada problema particular de podobromhidrosis.