

Relaciones con los clientes

HortZain

En este apartado, trataremos la relación que tendrá con los clientes nuestra empresa. Describiremos, por tanto, los tipos de relaciones que nuestra empresa va a establecer con el segmento específico de mercado.

Originariamente, estuvo enfocada única y exclusivamente a pacientes hospitalizados impedidos o de movilidad reducida, sin embargo, tras advertir que las posibilidades del Konketa© podrían ser de aplicación e implantación más genérica, hemos optado por abrir nuestro nicho de mercado y así abarcar a toda aquella clientela que lo requiera, entiéndase como tal aquellas personas que por cualquier motivo ya sea físico o geográfico (en campamentos de refugiados en los que el agua potable escasea, por ejemplo) requieran del uso de un dispositivo que les ayude a mantener su higiene bucodental y por consecuencia, a preservar la salud oral y la posibilidad de conservar la salud en general.

Para llegar a todo este amplio sector de población, en primer lugar nos publicitaremos, para dar a conocer tanto la idea como nuestra empresa en sí, a través de redes sociales, medios de comunicación y prensa escrita.

Participaremos además en diversas campañas de concienciación para la correcta administración de recursos como el del agua potable e intentaremos conseguir la participación y patrocinios de marcas comerciales tanto de agua mineral embotellada, como de enseres de uso para la higiene dental, dentífricos, cepillos y enjuagues orales.

Para crear una demanda concienciada con la salud buco dental y con el uso responsable de los enseres de higiene dental, impartiremos cursos y haremos llegar la información necesaria para instaurar que preservar la salud corporal, empieza por conservar una correcta higiene bucodental.