

6. Relaciones con los clientes.

Es esencial que definamos con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes ya que nuestro objetivo principal es la FIDELIZACIÓN.

Hay o existen varios tipos de relaciones con los clientes que pueden darse al mismo tiempo entre la empresa y los segmentos de mercado. Después de un profundo análisis, hemos llegado a las siguientes conclusiones:

Las relaciones que utilizaremos nosotros principalmente serán:

1.- La asistencia personal, ya que,garantizamos un servicio de mantenimiento (**MANTENIMIENTO EXPRESS**) rápido y adecuado al cliente después de la venta del producto.

2.- Servicios automatizados, con su función, que será la de identificar al cliente a través de una tarjeta y así aplicarle el correspondiente descuento en impuestos (ayuntamientos).

En caso de fallar este servicio automatizado nuestro servicio post venta garantizara en todo momento el correcto funcionamiento de nuestras máquinas.

Queremos destacar que nuestra empresa invertirá gran parte de su esfuerzo en la formación y sensibilización con el medio ambiente de todo el equipo de trabajo que participa en el reciclaje inteligente (IJI).

