

Relación con los clientes:

Las acciones que de momento tenemos en mente hacer para que los clientes conozcan este nuevo electrodoméstico y atraerlos, es poner anuncios en los medios, principalmente en la televisión porque consideramos que es el medio más efectivo. Aun así, no descartamos la posibilidad de publicitarnos de otras maneras, así como dando a conocer el producto sorteando alguno de ellos en concursos o sorteos muy conocidos, con el fin de que, cuando se lea el nombre del producto y la gente no lo conozca, busque información acerca de qué es y se interesen.

El principal tipo de relación que nuestra empresa va a establecer con el segmento de mercado detallado anteriormente, va a ser de tipo personal. Tendremos un número de teléfono público para consulta personalizada del cliente. Los consumidores podrán realizar llamadas para preguntar sus dudas previas o posteriores a la compra, y dependiendo de qué pregunte, se le pondrá en contacto con un especialista que sepa comunicar y explicar de la mejor manera el problema cuestionado. Por supuesto, el tipo de relación que mantengamos puede variar con el tiempo, pero, ante todo, cabe recalcar, que no es nuestro objetivo establecer un punto de venta físico.

