

Relaciones con los clientes:

-Tendremos varias relaciones con los clientes de diferentes tipos pero nos centraremos en las siguientes:

-Asistencia personal: Nuestra intención es para que los clientes sigan en contacto con el producto, con un servicio postventa y un recordatorio anual realizando una llamada cada mes o dos meses para saber qué tal está el cliente con el casco y saber su opinión.

-Servicio postventa: Como hemos comentado en apartados anteriores, tenemos diferentes servicios postventa. Tenemos un servicio de seguros renovables de diferentes categorías y precios.

-Recordatorio anual: Con la finalidad de seguir en contacto con nuestros clientes enviaremos publicidad vía gmail y a domicilio. La función de esta publicidad es que si renueva o sustituye el casco se les ara un descuento si dejan su casco anterior.

-En caso de reclamaciones podrán asistir a una tienda oficial a consultar su inconveniente para poder solucionarlo, si el problema fuera con la garantía se les proporciona otro producto o se les reparara. El objetivo es que el cliente disfrute de su compra y no se vea involucrado en los fallos de la empresa y en caso de devolución dispondrá de un mes de prueba.

-Tendremos varias actividades claves donde los potenciales compradores podrán acudir para probar el producto o para ver las mejoras que se le vayan implementando antes de comprarlo.

-Como hemos comentado anteriormente dispondremos de modelos en stock y modelos que el cliente podrá personalizar a su criterio.