



Relación con los clientes

- Construcción de una imagen favorable de nuestra empresa. Queremos que se nos asocie como una empresa fiable, trabajadora y que escucha, que tiene en cuenta las opiniones de sus clientes.
- Ganar la confianza del comprador mediante redes sociales y un trato excelente entre vendedor y cliente.
- Buscaremos afianzar una clientela fija sin olvidar la atracción de nuevos compradores.
- Atención al cliente para resolver los problemas que pueden surgir con el producto. Para ello se habilitara un número de teléfono, una pagina web y se atenderá también en nuestras propias tiendas.
- Tendremos descuentos generosos para los clientes más fieles, además de una tarjeta de fidelización que aportara descuentos en futuras compras. También se podrá acumular puntos pudiendo conseguirse artículos sin coste alguno.
- Habrá un “encargado” especializado en cada tienda que será el responsable de atender las posibles incidencias o dudas que surjan.
- La política de atención al cliente será muy cuidada y atenta con especial detalle a sus sugerencias, aportaciones... considerándolas estas como un valor añadido a la marca ya que serán tenidas en cuenta para futuros desarrollos. Queremos dejar “Huella” en nuestros clientes.
- Nuestros empleados acudirán al cliente si los notan indecisos para poder orientarles y que puedan elegir el artículo que más le guste o que más vaya con su forma de ser. Los trabajadores estarán especialmente entrenados en técnicas de venta e inteligencia emocional.
- Nuestros empleados irán con una ropa uniformada para que los clientes puedan apreciar la seriedad de nuestras tiendas.
- Tendremos diferentes formas de pago para que el comprador pueda elegir la más conveniente.
- Habrá una adecuada relación precio/calidad del producto buscando siempre la total satisfacción y fidelización de nuestros clientes.