

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestro producto aún no es muy conocido, por lo que la asistencia personalizada y el trato exquisito, es primordial en la captación de clientes a largo plazo, debemos lanzar campañas en las que se dé a conocer el producto.



Se busca interactuar con el cliente, hacerle partícipe de la idea que tenemos y que la quiera, para ello se lanzan encuestas participativas donde se pide que se involucren los clientes con opiniones y comentarios. Se tendrá en cuenta las aportaciones de los clientes con la filosofía innata a nuestra empresa de mejorar siempre el producto, ofrecer el mejor servicio postventa disponible en el mercado y una exquisita atención al cliente donde prime sobre todo su satisfacción con nuestro producto.

