

Relaciones con los clientes

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

A la hora de vender un producto o proyecto, es importante el plan de venta y la manera en la que vamos a atraer al mayor número de clientes. Por otro lado, tenemos que centrarnos en el tipo de cliente al que queremos y más allá de eso, a los nuevos clientes que aparecerán en un futuro.

Nuestra estrategia para atraer a nuevos clientes, se basa, en primer plano, en un acercamiento a nivel tecnológico a través de marketing por redes sociales (Instagram, Twitter...). Nuestros clientes son padres jóvenes, por lo que la manera más efectiva de atraer clientes potenciales es por esta vía. En segundo lugar, al tener acceso a la posible propaganda en el colegio SEK, se aprovecharían los días abiertos del colegio, y actividades a la que acudan el cliente tipo al que estamos enfocándonos.

Por otro lado, nuestro plan para mantener a estos clientes y hacerlos crecer, al igual que hacer crecer nuestra empresa, es desarrollar una saga de estos libros, pudiendo expandir su objetivo y atrayendo a los clientes otra vez hacia un tipo de lectura interactiva y aún más desarrollada.

Y en último lugar, para integrar al cliente en el modelo de negocio, a través de estas redes sociales, permitiríamos el acceso a contenido extra, y la opción de realizar encuestas y propuestas para los futuros productos, o su enfoque didáctico.