

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

La relación con los clientes es fundamental para poder promocionar el producto, nuestro trato hacia los clientes será de sumo cuidado y muy personal, queremos que los clientes se vayan satisfechos al 100% y tengan un buen sabor de boca con esta nueva experiencia

PRIMERO: Invitaremos al cliente a un restaurante de lujo para romper el hielo y conocer mejor a nuestro cliente, ya que no queremos que esté en todo momento muy confortable, a continuación haríamos distintas actividades para que el cliente pruebe algo diferente y menos formal.



SEGUNDO: Crearemos como es debido nuestra propia página web para que el cliente pueda vernos vía Internet siempre que desee o en el caso de que no pueda acercarse en ese momento. En nuestra página aparecerá todos los modelos que poseemos nuestro número de contacto, cualquier reclamación en el caso de que el cliente lo solicite nuevas ofertas y una hoja para escribir su opinión sobre nuestro producto ya sea bueno o malo, así será una buena manera de mejorarlo cada vez más.

TERCERO: Un cliente siempre debe ser tratado de la mejor forma posible y en nuestro caso para que los clientes sigan con nosotros y se sientan bien tratados haremos las siguientes actividades de ocio, actividades formales...

-Cuando el cliente el cliente llegue a la novena compra se le regalara un par de nuestras zapatillas gratis.

-Haremos ofertas frecuentemente y diseñaremos nuestra propia tarjeta con puntos para obtener más regalos.

-Los clientes serán capaces de diseñar sus zapatillas a su gusto y nosotros nos encargaremos de crearlas al pie de la letra.