

Relaciones con los clientes

Para que nuestra relación como empresa hacia los clientes sea más directa, ya que es muy importante hemos decidido tomar estas decisiones:

Primero, proporcionaremos a nuestros clientes un tipo de servicio directo en un local que compraremos en el centro de Bilbao donde podremos informarles mejor de la calidad a un precio asequible para este tipo de tecnología avanzada que les ofrecemos.



Segundo: Ofreceremos un servicio automatizado al crear nuestra propia página web, para que los clientes puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir a la tienda física. **En esta aparecerá:** Información básica de nuestra empresa, los diferentes tipos de productos que vendemos, envío a domicilio, también habrá un apartado para redactar opiniones. Además, crearemos distintos

perfiles en las redes sociales (Facebook e Instagram), ya que son las más utilizadas hoy en día.

Tercero: Lo que haremos para mantener a los clientes ligados a nosotros será lo siguiente:

→ Hacer sorteos por las redes sociales regalando pares de zapatillas.

→ Por cada 10 compras realizadas los clientes obtendrán un descuento del 20% en su siguiente compra.

→ Haremos publicidad diaria de la tiendas en las redes sociales.

→ Mandaremos notificaciones para avisar de los descuentos de la tienda que haya en el momento y de las novedades.

→ Habrá una tarjeta para socios de la tienda en la que por cada compra realizada se acumularan puntos, por cada 2.000 puntos acumulados nuestros clientes obtendrán un viaje gratis al lugar de España que elijan con todos los gastos pagados.

Canales de distribución:

Los canales de distribución de los que dispondrá nuestra empresa serán dos: de manera física o presencial (se atenderá al cliente en la tienda) y a domicilio (llevamos y entregamos el pedido a la casa del cliente).

El pedido a domicilio se hará a través de la aplicación para móviles, la página web y las páginas en las redes sociales o simplemente llamando a nuestro local. El tiempo estimado que tendrá que esperar el cliente, si la zapatilla está en la tienda una hora, si no pueden tardar entre una semana o una semana y media, también dependiendo de la distancia que haya entre el establecimiento y la casa del comprador.