

SOCIEDADES CLAVE

En nuestra empresa tenemos 3 objetivos diferentes:

- Captar nuevos clientes. Para ello contratamos un call center que se dedique a realizar llamadas de captación. Solemos unirlos a alguna oferta promocional. De vez en cuando realizamos campañas del tipo “ amigo trae amigo”. Realizamos publicidad on line en revistas y prensa digital.
- Fidelizar a los ya clientes. Para ello lanzamos mensajes vía correo electrónico o a través de internet haciendo sugerencias. Ofrecemos servicios adicionales para eventos como Nochevieja, Navidad... que son importantes para clientes. Lanzamos el “servicio familia” que por poco coste adicional asesoramos a 4 miembros de la misma familia.
- Vender servicios de valor añadido extra por los que podamos cobrar más. Nos estamos planteando la posibilidad de que la persona que le asesora a través de la web pueda hacer de personal shopper. Servicio 24 horas. Sugerencia diaria cada mañana en función del tiempo que vaya a hacer y en función de la agenda del cliente.

Relaciones con cada segmento :

Dentro de la empresa tenemos un conjunto de asesoras de imagen.

Cada una de ellas tiene una cartera específica de clientes y se responsabiliza de dar servicio a los clientes de su cartera.

Cada año tendrá reto de nuevos clientes y reto de ingresos generados.