

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

Es muy importante dentro de la empresa tener una buena relación con los clientes, ya que es lo que determinará en conseguir a los nuevos clientes, retener los clientes que ya tenemos y así aumentar las ventas.

Por eso en nuestro proyecto utilizamos una estrategia de captación de los clientes, de manera que las personas que más utilicen la app, es decir las personas que hayan intercambiado más materiales se les automatizará un tick que representará a la persona como un cliente habitual consiguiendo de esta manera ofertas exclusivas, como que (el día de su cumpleaños, al estar registrado en la aplicación ) y de esta manera conseguimos mayor fidelización al resto de posibles clientes

Nuestro tipo de relación sería automatizada, al no mantener una relación directa con los consumidores, y al hacerla a través de una aplicación

Para conseguir que nuestros clientes recuerden nuestra marca, utilizaremos distintas vías y estrategias::

- Enviar cuestionarios periódicamente para así conocerlo mejor y que realicen una evaluación de la aplicación
- Si son clientes fieles, que estén suscritos a la aplicación, como he dicho anteriormente se les automatizará un tick que les representase como personas fieles a la aplicación, de esta manera la gente nueva que entrase a la aplicación tendrían más seguridad en inscribirse
- Tendremos un email abierto en caso de que les surjan dudas acerca del uso de la aplicación, consiguiendo así, que se sientan más atendidos y seguros