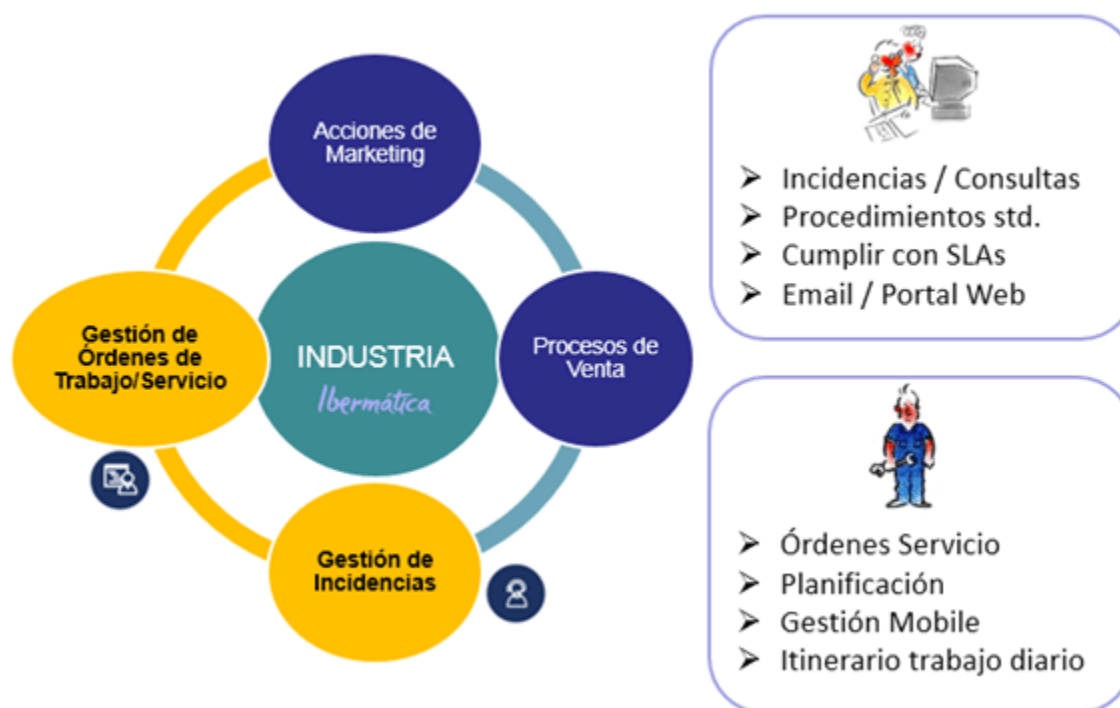




6. RELACIONES CON CLIENTES

El contacto con **clientes** se llevará a cabo de manera directa, aprovechando la cartera de clientes de Signus. En un primer momento, se contactaría con los posibles clientes más cercanos geográficamente.

Tener al cliente en el centro de nuestra estrategia relacional nos permitirá de una manera directa mantener a la organización, en todos sus departamentos, informada para gestionar de una manera eficaz la satisfacción de nuestros clientes cuyo resultado será la fidelización de los mismos, no sólo hacia los productos y servicios a los que nos dedicamos, sino a la propia organización y marca de la empresa.



Un cliente insatisfecho puede suponer la pérdida de este cliente y la disminución de la reputación de nuestra empresa de cara al mercado, lo que impacta directa y negativamente a la generación de nuevo negocio, a la captación de nuevos clientes, por lo que debemos tomar medidas e invertir esfuerzo en nuestros servicios de atención al cliente en cuanto a la **gestión de incidencias/consultas** y la **ejecución de servicios de trabajo**.

