

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

La empresa intentará mantener relaciones cercanas a los clientes dado que así incrementan las posibilidades de compra, al existir más confianza entre vendedor y comprador.

Esto se daría en los comienzos de la empresa, dado que si ésta crece sería imposible mantener la cercanía a todos los clientes, pero no cesaría el intento pues se contratarían personas al cargo de mantener estas relaciones.