

RELACIÓN CON LOS CLIENTES :

Conseguiremos atraer nuevos clientes, una vez hayamos ofrecido al estado español y a los distintos ayuntamientos de España, los distintos Estados de la UE se verán con la necesidad de innovar en sus calles con nuestros magníficos bancos de gran utilidad. Nuestra relación con el cliente será personal y de cara a cara ya que esta relación nos favorece en muchas ocasiones por que pueden dar ideas sobre el servicio, lo que genera fuentes de ingresos como tarifas planas continuadas o servicios postventa.

Para que el cliente siga ligado a nuestra propuesta trataremos de hacer bancos de buena calidad y de buena resistencia que permita disminuir sus gastos y dejándole formar parte del modelo de negocio creando asociaciones o suscripciones.

