

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra empresa recurrirá al marketing relacional: mantendremos una relación personal y viva con nuestros clientes, para satisfacer sus necesidades y fidelizarlos.

En primer lugar, dispondremos de comerciales dedicados a vender nuestro producto en los comercios interesados en él. Estos explicarán su funcionamiento, su precio y cualquier duda que les pueda surgir.

En segundo lugar, los técnicos especializados en el producto se dedicarán al montaje y programación del espejo y su software en el establecimiento del cliente.

Por último, mediante la página web, el sistema telefónico o acudiendo a nuestra sede, podrán ser atendidos para resolver cualquier problema así como para solicitar el envío de un técnico en caso de avería del producto para que efectúe la reparación.