

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES



Las relaciones que establece nuestra empresa con el cliente son indispensables para el correcto desarrollo de nuestro proyecto.

Para ello tenemos una serie de motivaciones, como por ejemplo, conseguir nuevos clientes día a día y retener a los existentes, para al fin y al cabo aumentar las ventas. Pensamos que esta parte es un elemento clave para que el proyecto sea viable.

Por tanto, el tipo de relación es importante ya que nos define como empresa. Por esto, no establecemos una ayuda de autoservicio, si no que tenemos una asistencia personal, además de una web con una dirección de correo y un teléfono que pueden consultar en el momento que lo necesiten.

También contamos con una asistencia personal exclusiva en la cual un representante de nuestra empresa se dedicará al servicio de atención al cliente, ya sea la persona en mostrador, mediante correo electrónico, fax, o asistencia telefónica, antes de adquirir el producto para informarles o en la postventa para cualquier duda o reclamación lo que será una relación más profunda.

Por otra parte, tenemos también una asistencia automatizada, mediante nuestra web de venta de raquetas online.

