

## Relación con el cliente

La propuesta de valor va dirigida a un público muy diversificado, por lo que el tipo de relación que Kauboots establecerá con ellos será tanto personal como automatizada, buscando facilitar la compra al mayor número de clientes.

Teniendo en cuenta que una parte de los clientes a los que se dirige el producto prefiere efectuar la compra del mismo en una tienda física, se habrá establecido previamente la ya comentada alianza con las zapaterías que les permitirá acceder cómodamente al producto.

Por otro lado, Kauboots también apostará desde el primer momento por una venta automatizada a través de la página web, dirigiéndose así a un sector, cada vez mayor, que prefiere efectuar las compras a través de internet.

En resumen, la empresa buscará ajustarse a las comodidades y preferencias de cada uno de los consumidores para así poder satisfacerlos y establecer un relación correcta y apropiada que asegure las ventas.

