

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado, hablaremos de como estableceremos lazos con los clientes para que nuestras ventas sean sencillas, amenas y cómodas para todo el que compre nuestro producto.

En primer lugar, tendremos que saber cómo captar a estos clientes. Para ello, utilizaremos propaganda en revistas especializadas en restaurantes y páginas web para conseguir captar a nuestros clientes potenciales.

Al haber conseguido captar a estos clientes, viene una de las partes más complicadas de conseguir que es hacer que estos clientes potenciales compren tu producto. Para ello, les enseñaremos nuestro lugar de trabajo y promocionaremos el dispositivo.

Si alguna empresa está interesada en el producto, les regalaremos unas muestras para que sepa lo que está comprando y hablaremos de cómo lo distribuimos y nuestros precios.

Al final, intercambiaremos nuestros teléfonos para que pueda contactar constantemente para hablarle de promociones, ofertas, y sobre todo, recibir información para mejorar nuestro producto (y la distribución), las dos partes estarásatisfecho ya que cumplirán con sus objetivos.

