

Relaciones con los clientes.

El tipo de comunicación con el cliente sería de autoservicio o de servicio automatizado y puede que en parte también asistencia personal para explicarle las ventajas y beneficios de adquirir nuestro producto en vez de otros.

estableceremos una relación de tipo personal y mediante la web, para llegar a un segmento de mercado mayor. Explicaremos detalladamente a cada cliente tanto en persona como por internet los diferentes usos y beneficios que tiene nuestra sartén de la hostia.

Queremos hacer llegar a nuestros clientes una cercanía entre la empresa y el consumidor. Tendremos una línea telefónica y un correo electrónico exclusivo para la atención de aquellas personas que hayan adquirido ya nuestro producto. Para el resto de público también tendremos una línea telefónica y un correo electrónico distinto. El objetivo es tener controlado a nuestros clientes y a los futuros clientes y poder darles una buena atención.

Mandaremos eventualmente recetas y métodos de uso eficiente de nuestras sartenes a nuestros clientes vía correo electrónico tratando ayudarles y así tengan un buen recibimiento en el entorno en que se realicen. También nos gustaría mandarles todas las novedades.



