

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

Uno de los campos más importantes para nuestra empresa es el trato con los clientes y es por ello que pondremos a su disposición todo cuanto esté en nuestras manos.

En primer lugar, a la hora de **contactar con nuestros clientes** optaremos por dos vías:

1. Cara a cara (relación tipo personal)
2. Vía email o llamada telefónica (relación online)

En segundo lugar, estableceremos varios tipos de relaciones con los clientes que se darán de manera simultanea entre la empresa y un segmento del mercado.

1. **Asistencia personal dedicada:** trataremos de manera única a cada cliente mediante un contacto físico u online para establecer las pautas que desee para su promoción. Posteriormente estudiaremos todo lo relacionado con ese producto para estar informados y seremos el hilo conductor entre el segmento de mercado al que va dirigido el producto/servicio y nuestro cliente. Durante el tiempo establecido en el contrato con esa empresa estaremos exclusivamente dedicados a ella.
2. **Co-creación:** al ser un intermediario entre nuestros clientes (otra empresa) y sus segmentos de mercado (personas a las que va dirigido su producto) pediremos a todos ellos una valoración tanto del producto que reside en nuestro local como del trato recibido y la promoción (decoración, ambiente...). De esta manera tanto nosotros como nuestros clientes percibiremos nuestros fallos de manera crítica y podremos mejorar nuestros servicios.