

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Entablamos una serie de comunicaciones con los posibles consumidores de nuestro producto, los interesados en obtenerlo para su empresa, estas empezarían en ferias de tecnología e inventos donde poder ofrecer un trato más cercano de cara a la presentación de nuestro producto, para esto mantenemos conversaciones con ellos tanto por correo como en persona exponiéndoles las ventajas de obtener nuestro producto para sus lugares de trabajo, diciéndoles de que formas les puede beneficiar. Una vez llevada a cabo la relación, ya que son clientes nuestros les ofreceríamos un mantenimiento de este producto que ofertamos, entre lo que podría ser interesante mencionar un seguro o garantía por el cual se le cubriese un problema que pudiese ocasionarse, de esta manera verían que nos esforzamos por mantenerlos para posibles negocios futuros, en el caso de que necesitasen más en un futuro.