

1.6. Relación con los clientes

En primer lugar, al ser un proyecto completamente nuevo debemos captar nuevos clientes. Dicha labor la llevaremos a cabo con una actividad comercial directa, es decir, personalmente iremos por las sucursales donde creemos que podemos dar salida a nuestro proyecto ofertándolo. También diseñaremos una campaña publicitaria no muy costosa promocionandonos.

Una vez conseguidos clientes, queremos tener un trato cercano con ellos ya sea haciendo llamadas rutinarias para controlar el buen funcionamiento de la impresora o bien, entregando un teléfono donde puedan llamar para solucionar cualquier duda surgida o cualquier problema técnico.