

RELACIONES CON CLIENTES

La relación de la empresa hacia los clientes sería muy importante, pues que será cara a cara a la hora de vender nuestro producto.

Primero, nuestros servicios serán personales ya que no tendremos ninguna página web para comprar el producto. Empezaremos en uno de nuestros locales y montaremos los armarios hay, cuyo nombre es Armario 3000.

Segundo, al ofrecer un servicio cara a cara no se podrá ni comprar el producto por la página web ni recibirlo a domicilio lo que sí garantizamos es la información básica de nuestra empresa, nuestra misión y lo último en tecnología de muebles. Nuestra empresa tendrá diferentes redes sociales ya que es tendencia en el s.XXI

Tercero, la acción que haremos para que nuestros clientes se mantienen ligados a nosotros se nos ocurrió lo siguiente:

- Si compras 2 productos te hacemos el 25% de uno de ellos.
- Cada vez que compres un armario te daremos una tarjeta donde se te irán acumulando unos puntos y que a la 5 compra se te hará un 50% de descuento.
- Enviaremos emails o anunciaremos por las redes sociales informando de las últimas novedades.
- Descuentos para familias numerosas.