

## Relaciones con los clientes

Mantener informado al cliente con mails, llamadas...

El cliente se informa cuando lo desee.

Hacerles encuestas tras consumir el producto/servicio.

Hacer libreta de sugerencias física u on-line para que opinen cuando quieran.

Priorizar el canal on-line para relacionarte con clientes.

Priorizar la comunicación física con los clientes.

Contratar a un comercial que cobre por comisión en la captación.

Hacer eventos para atraer clientes y llevar siempre una tarjeta de contacto.

Colgar carteles o panfletos en coches y calles.

Acudir a las redes sociales y periódicos locales.

Centrarse en fidelizar a clientes.

Centrarse en captar a clientes nuevos.