

# Relaciones con clientes

La relación de la empresa con nuestros clientes será **muy importante**, puesto que será de tipo personal y de tipo automatizada, por lo tanto se ejecutará de diferentes maneras:

Primero, brindaremos un tipo de **servicio personal** y cara a cara, ya que alquilaremos un local que sea económicamente asequible para nosotros. En él, **montaremos el taller** donde trabajaremos y **atenderemos a nuestros clientes** de una forma directa, cuyo nombre será **“Niketx”**.



Segundo, ofreceremos un **servicio automatizado** al crear nuestra propia página web, para que los clientes puedan realizar sus pedidos sin necesidad de acudir al local físicamente. En esta aparecerá: **qué es “Niketx”**, **información básica** de nuestra empresa, nuestra misión, **el producto** que ofrecemos, el **servicio a domicilio**, la **reserva de productos** online, **instrucciones de uso**, y **entrevistas** a clientes con algún tipo de discapacidad. Además haremos diferentes cuentas de **redes sociales** (Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter, etc.), ya que son las más utilizadas hoy en día. Creemos que así nos daremos a conocer rápidamente.

Tercero, las acciones que llevaremos a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nosotros serán las siguientes:

- Todos los clientes que compren una silla, obtendrán un **código de un 30% de descuento** para futuras compras en nuestra tienda.
- Haremos **envíos de e-mails informando** de las novedades, aparte de publicarlo en nuestras redes sociales.
- Promociones** a través de las redes sociales.