

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para dar a conocer nuestra idea entre los futuros clientes realizaremos la mayor parte de la publicidad a través de nuestras redes sociales como instagram, facebook o twitter, ya que hoy en día las redes sociales son la forma más simple y eficiente de promocionar nuevos productos.

Nuestros clientes pueden acudir a tiendas físicas tanto de Multiópticas como de Bollé o tienda deportiva que trabaje con nosotras. De esta forma, les permitirá probarse los cascos y verlos. Una vez tengan claro qué tipo de casco quieren las empresas contactan con nosotras para realizar el encargo del producto. Si hubiese alguna duda o queja con nuestro producto, se les dará un número de atención al cliente para resolver todo tipo de problemas.

Por otra parte, los clientes pueden hacer encargos por internet mediante la página web (www.visioncasque.com). Ahí tienen toda la información sobre cada modelo y los pasos a seguir para comprarlos. También tienen disponibles un mail y un número de teléfono donde pueden resolver cualquier duda o queja.

Se podría pagar un seguro adicional que permite al cliente cambiar de graduación en caso de necesidad máximo 3 veces en 5 años. También se puede reparar cada vez que este esté dañado.

Tendremos otro seguro dirigido principalmente a las empresas de alquiler que incluye solo la reparación en caso de daños y es más barato.

Para mantener la relación con nuestros clientes les daremos la posibilidad de que se hagan socios de VisionCasque, ofreciéndoles una variedad de promociones y serán los primeros en enterarse de novedades.

En un futuro nos podremos plantear organizar eventos con Bollé para promocionar nuestra marca y que nuestros clientes puedan acudir para ver las novedades. Pero de momento esto es solo una idea que tenemos en mente. En caso de que las cosas vayan como lo planeado podremos desarrollarla.