

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

En VITECO lo que queremos conseguir con nuestro servicio es una captación de clientes y una fidelización , al mismo tiempo que una estimulación de las ventas.



La relación de asistencia personal dedicada y de comunidades, a través de la página web y de la aplicación, los clientes podrán realizar sus pedidos con unas **promociones** atractivas.



### **PROMOCIONES**

Diferentes packs adaptados a cada cliente con el objetivo de complacer sus gustos y prioridades

Una vez que el mercado esté asentado, pasaremos al punto de fidelizar los clientes conseguidos con un método de **atracción**. así consiguiendo un aumento en el promedio de beneficio por cliente.

### **ATRACCIÓN**

El servicio de atención continua hacia el cliente, la tarifa post-venta y las asociaciones con colaboradores , son algunos de los métodos de atracción de nuestro modelo de clientes.

La asistencia personal en Viteco , es muy importante , por ello los clientes dispondrán de una atención personalizada con operadores y ayuda al cliente la cual les permitirá tener una mayor aproximación del cliente al producto pudiendo consultar sus dudas con los expertos bien por teléfono o bien por el foro de la aplicación.



Por último comentar que se creará un apartado de foro en el cual moderadores de la empresa y los clientes podrán comunicarse entre sí para aclarar dudas, añadir comentarios e implementar mejoras.

Los servicios automáticos relacionados con nuestra empresa pueden ser aquellos que en la aplicación de la ayuda a los clientes con dudas o con recomendaciones sobre sus árboles o sus compras.

La comunidad posible creada por nuestra empresa ya explicada, se basa en la comunicación entre clientes y el intercambio de las susodichas frutas.

