

RELACIONES CON EL CLIENTE

Las motivaciones de una empresa, en este caso la nuestra, al establecer relaciones con su segmento de mercado específico pueden ir variando con el paso del tiempo. Entre estas relaciones vamos a desarrollar las más comunes y por tanto, las que llevaremos a cabo.

Conseguir nuevos clientes.

Nuestra idea es realizar una campaña, a nivel nacional, por internet para promocionar nuestro innovador producto. Para ello crearemos una página web e invertiremos en anuncios online en plataformas como “Youtube”.

Esta inversión la realizaremos con nuestro propio capital, que en un futuro esperamos recuperar.

Retener a los clientes existentes.

Para retener a los clientes que hayamos obtenido anteriormente intentaremos que el trato sea lo mejor posible y más eficaz. Por ejemplo, cuando se les haya agotado la fruta a cualquier empresa o centro escolar, les repondremos lo que necesiten rápida y eficazmente. Sin crear ningún tipo de problema y ofreciéndoles el mejor servicio posible.

Aumentar las ventas.

Si nuestro negocio funciona correctamente, para aumentar las ventas, intentaremos extenderlo por otros países dentro de la Unión Europea. Pero para ello tendremos que recuperar el dinero puesto en la inversión inicial y obtener beneficios.