

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Tras reunirnos para crear el proyecto, hemos decidido que lo que más nos beneficia para: conseguir nuevos clientes, retener a aquellos que se animen a participar, y de esta manera, poder aumentar las ventas, es la posibilidad de combinar dos de las relaciones que proporcionan que los tres aspectos mencionados con anterioridad se cumplan.

Ámbito personal

En primer lugar, en cuanto al ámbito personal, nos centraremos en la asistencia personal, teniendo en cuenta que nosotras mismas seremos las representantes de los clientes que harán posible el desarrollo de la idea. Aportaremos toda la ayuda necesaria que el cliente nos pueda reclamar, y les resolveremos las dudas que tengan, reuniéndonos con ellos y manifestándoles nuestras mejores ideas.

Ámbito de relación automatizada

Por otro lado, también tenemos presente la relación de co-creación, ya que los clientes serán los protagonistas en todo momento. Ellos podrán mostrar el arte que tengan guardado en su interior.

De esta manera, estamos seguras de que podrá salir el proyecto hacia delante, ya que hay gente con mucho talento que por miedo no lo demuestra como debería.