

## PIEZA 6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En nuestro caso concreto, podemos optar por mantener dos tipos de relaciones:

- **Directa y personal:** en este caso, las marcas o fabricantes de coches pueden contactar directamente con nosotros para ofrecerles nuestra propuesta de valor sobre nuestro dispositivo CNS. En definitiva, son los que van a hacer llegar el dispositivo incorporado al vehículo al cliente final. Nuestro trato, será de forma personal tratando todo el tema legal relativo a ceder o vender nuestra patente para que puedan incorporarlo en la producción de vehículos. Es la propia marca quien ha de establecer el sistema de relación más idóneo con los concesionarios de coches para la venta de vehículos. Y es el propio concesionario quien debe crear espacios agradables además de un trato para que el cliente esté dispuesto a comprar el vehículo. Además, también estableceremos un trato más personalizado y directo con los posibles proveedores de los componentes mencionados (Siemens, Bosch, etc) a la hora de negociar con los mismos para la fabricación del componente de cara a venderlo nosotros directamente. En el caso de optar en un futuro por vender a través de nuestra web el kit CNS para su instalación bien por talleres o por particulares, el trato será relación directa o a través de nuestra web (atención al cliente, correo, buzón de sugerencias).
- **Automatizada:** dependerá del tipo de acuerdo prefijado con la marca o fabricante o talleres en cuanto al número o stock de dispositivos que nos pidan. Dispondríamos de una aplicación o software a través de la cual se podrían hacer los pedidos y distribuirlos. También sería aplicable en el caso, de a posteriori disponer de nuestra página web. En este caso, no es preciso establecer ningún tipo de relación directa o personal.