

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

¿Cómo vamos a traer?

A nuestros clientes los traeremos mediante publicidad y muestras de nuestro mejor producto, tendremos 2 personas a los costados del local repartiendo publicidad y muestras del perfume tanto para hombres como para mujeres ya que nuestra tienda está dirigida para un público de 18-35 años tanto hombres como mujeres.

También es una buena idea probar con sorteos a través de las redes sociales puesto que por este canal se dispersa mucho y así conseguir que más público nos conozcan.

¿Cómo vamos a mantenerlos?

Una vez que logramos tener a nuestro cliente mantenerlo es lo más difícil porque día a día crece la competencia por ende debemos estar más pendientes de cómo mantener nuestra clientela, Entonces para ello lo que haremos será ofrecer descuentos por volumen de pedidos y también daremos descuentos al traer los envases vacíos del producto comprado en nuestra tienda. Aparte de esto también tendremos una relación más cercana a través de las redes sociales con tutoriales de cómo darle un buen uso a los productos y secretos de belleza, etc.

Y cuando vengan a nuestro local darle una atención personalizada.

¿Cómo hacerlos crecer?

Dentro de nuestra empresa pueden crecer cuando nosotros hagamos encuestas y sepamos qué es lo que más buscan, después de saber eso, ofreceremos los productos más favoritos de ellos puesto que así sentirán una buena satisfacción, también ofreceremos un extra después de comprar un volumen determinado de productos.