

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Uno de los puntos más fuertes de nuestra empresa será nuestra relación de confianza y fidelidad hacia los clientes, tratando de igual manera a los clientes que vienen a nuestros centros por primera vez como a los más fieles. Por lo tanto, desarrollaremos un programa de fidelización de clientes para poder captar el mayor número de metrosexuales posible y que compren todos sus productos con nosotros.

Las principales acciones que llevaremos a cabo para mantener ligado a nuestro modelo de negocio al cliente será dar la imagen de que la empresa está desarrollando e investigando todo tipo de productos para el cuidado de los metrosexuales y la competencia en cambio, no está haciendo nada por ellos, porque como lema de nuestra empresa: el cliente y su bienestar siempre es lo primero.

Una vez que tengamos una base de datos bien contundente y renovada cada X tiempo, haremos una campaña publicitaria llamando a nuestros clientes que llevan tiempo sin comprar nuestros productos para ofrecerles las novedades de la empresa. Esto también lo haremos de manera igual por vía correo electrónico por una suscripción a nuestra newsletter mediante nuestra página web.

Por otro lado, como nuestra empresa será pionera a nivel nacional en la investigación y desarrollo de productos para este segmento de mercado, colaboraremos y participaremos activamente con la asociación creada por nuestra empresa y dirigida por los clientes más habituales de nuestras tiendas externos a nuestra empresa, haciendo ver que son ellos los más importantes y que los productos los fabricamos por su bienestar y no por nuestro beneficio solamente.

También será habitual que hagamos sorteos a través de nuestras redes sociales en los cuales, para participar los requisitos podrían ser realizar una compra de un producto en específico, o una compra superior a cierta cantidad de dinero, seguir a Avenida en la página de Instagram o Facebook, y subir una foto a estas con el producto comprado mencionando a nuestra empresa y de esta manera

llegaremos a muchas más personas ya que verán nuestra marca todos los seguidores de cada cliente que suba una foto por el sorteo pudiendo llegar a captar más clientes que se sientan identificados con nuestro modelo de negocio. Con la compra del producto en cuestión (o con la compra superior a la cantidad solicitada) se les ofrece un ticket con un número único que servirá para el sorteo.