

ECO RECYCLING

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La propuesta de valor se comunicará por medio de una pequeña entrega de muestras de la materia prima obtenida para dar a conocer nuestro producto a los clientes potenciales.

Así mismo, dado que la principal vía de comunicación que emplearemos con nuestros clientes se hará en persona (es decir cara a cara), realizaremos varias promociones en la venta con nuestros clientes fieles que consistirían principalmente en acordar ambas partes el precio y la cantidad del producto.

Por último, se ofrecerá un servicio post-venta a los clientes donde puedan quejarse y dar sus opiniones con respecto al servicio ofrecido y al mismo producto en sí; y además de esto, se van a proporcionar buzones de sugerencias para conocer las diferencias que se tengan y así poder mejorarlas.