

8) Relación con el cliente.

El Marketing nos ayuda a conseguir esa confianza personalizada del cliente a largo plazo, que le llevará a comprar en nuestra empresa y a recomendarla. Existen tres pilares básicos que nos ayudarán en nuestra estrategia de relación:

Conocer mejor a nuestro cliente Debemos de conocer al cliente para saber sus gustos y sus preferencias y de este modo poder satisfacer sus necesidades a la hora de ofrecer/ presentarle el producto.

Satisfacción del cliente: El que la empresa conozca al cliente, nos permite ofrecerle un servicio especializado y personalizado para los clientes identificados satisfaciendo sus necesidades.

Crear una relación a largo plazo: las relaciones duraderas sólo se consiguen si existe una buena comunicación entre ambas partes (empresa y cliente), siendo esta duradera. Para llegar a conseguir esta relación los anteriores puntos deben de conseguir retener al cliente.