



#### 4. Relación con clientes.

Con el fin de conseguir clientes nuestra idea principal sería a través de la publicidad.

Dado a que es un producto para la mayoría de los públicos (recomendado a mayores de 12 años) hemos llevado a cabo distintos stands publicitarios, para atraer a los adolescentes hemos pensado la idea de lanzar anuncios en las redes sociales como instagram ya que la mayoría de este público utiliza dicha red.

Para atraer a un público de mayor edad emplearemos anuncios televisivos centrándonos en un horario nocturno ya que es el horario con más audiencia en la televisión Española.

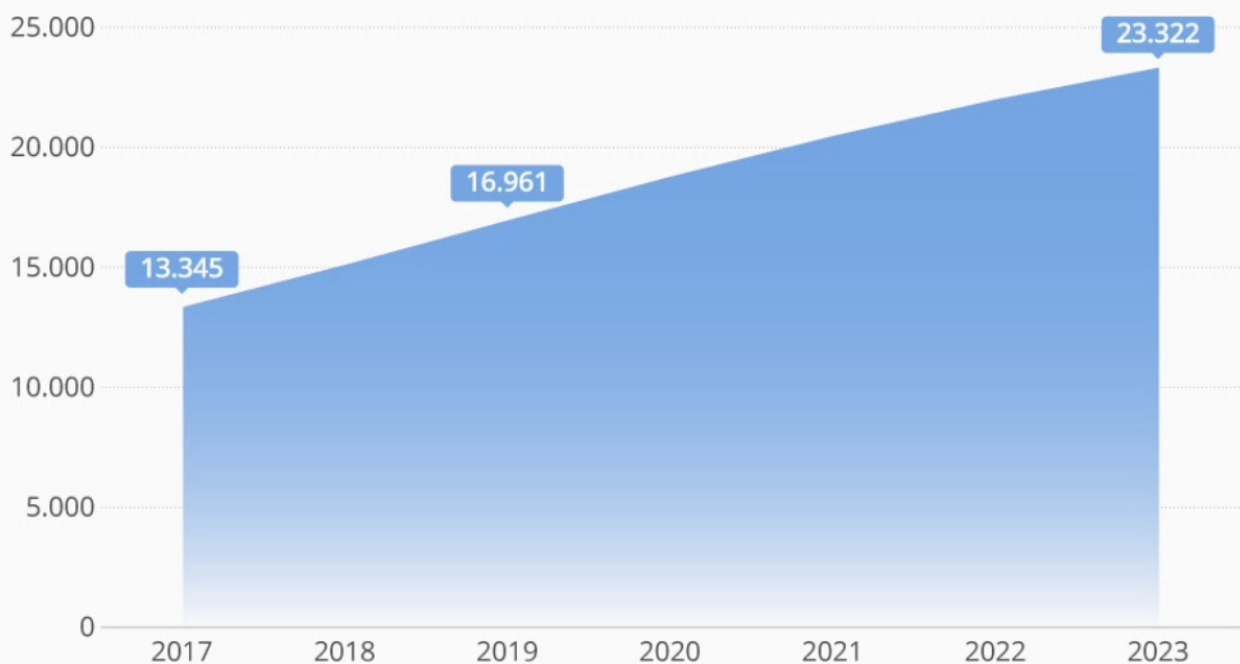
Nuestra segunda idea para relacionarnos con los clientes consistiría en mantener una relación de proveedor - comerciante con los establecimientos que disponen de un departamento de electrónica como El Corte Inglés, Mediamarkt Carrefour...

Con el objetivo de que estos comerciaran nuestro producto en sus establecimientos, los cuales cuentan con con un personal formado y especializado en nuestro producto, con el fin de que los clientes pudieran realizar consultas sobre su funcionamiento, disponibilidad y utilidad, generando en estos más seguridad a la hora de adquirir el producto.

Finalmente ante la subida del e-commerce que hemos experimentado en los últimos años, la cual se ve reflejada en el gráfico inferior, decidimos disponer de una página web en la cual el cliente podrá encontrar toda la información sobre el producto y sobre sus usos y funcionamientos. Además podrá adquirirlo directamente desde la página web y acceder a un sistema de atención al cliente automatizado, el cual bajo unas específicas circunstancias derivaría en una atención personalizada.

### El volumen de ecommerce en España

Estimación de ingresos procedentes del comercio electrónico minorista en España (mill. €)



Datos de octubre de 2018

Fuente: Statista Digital Market Outlook



