

# Relación con el cliente

## Cómo atraemos, mantenemos y hacemos crecer a nuestro cliente

1. Relación con el cliente
  - a. Hacer contactos
  - b. Conocer las tendencias de mercado
  - c. Vitrina de productos
  - d. Conseguir nuevos clientes

## Relación con el cliente

La relación con el cliente en ENJOMAVI es uno de nuestros objetivos principales. Queremos que los clientes que contraten nuestro servicio estén contentos y satisfechos, y así tener una mayor posibilidad a expandirnos.

La relación es automatizada, debido a que de momento no tenemos ninguna tienda física. Utilizamos las redes sociales para comunicarnos con nuestros clientes y comunicar diferentes eventos o contenido relevante, debido a nuestra mente futurista, nuestro deseo a darnos a conocer y nuestra mayor facilidad de contactar a los usuarios.

En ENJOMAVI, utilizamos una asistencia personal para cada cliente. Siempre estamos alerta por si hace falta nuestra disposición. Intentamos que la espera sea la mínima posible, contactando con nuestro cliente en menos de 48 horas, además de garantizar un servicio de calidad.

El servicio que ofrecemos también consta de un tutorial sobre cómo emplear los datos, un servicio automatizado en el cual se detalla cómo emplear nuestro software y cómo sacar las máximas ventajas de este

Además, intentamos asistir a ferias de negocios, en las cuales damos a conocer nuestro producto. Creemos que estas son importantes debido a la gran cantidad de beneficios que podemos obtener como:

- **Hacer contactos.** En las ferias, intentamos contactar con otras empresas e intercambiar algunos datos por si en algún futuro queremos colaborar en algún proyecto conjunto.
- **Conocer las tendencias de mercado,** y así poder analizarlo mejor y poder aumentar nuestro impacto en este. Si adecuamos el producto al mercado, obtendremos un mejor reconocimiento. Los clientes marcan las tendencias, y queremos adaptarnos a ellos para obtener el máximo grado de satisfacción.
- **Vitrina de productos.** En las ferias, además de dar información sobre nuestro software y nuestra empresa, hacemos una pequeña simulación de cómo se utiliza este, y estamos abiertos a que diferentes clientes nos den sus opiniones sobre cosas a mejorar, porque con un mayor grado de satisfacción de los clientes, más posibilidades tendremos de ser bien recibidos cuando lancemos nuestro producto a un mercado más global
- **Conseguir nuevos clientes.** Prescindimos de clientes para expandir nuestro producto, y exponerlo en una feria de negocios puede ayudar a que algunos clientes se decantan por nuestros servicios.