

RELACIONES CON LOS CLIENTES.

¿Cómo vamos a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Es muy importante definir el tipo de relación que queremos que nuestra empresa establezca con los clientes para así poder atraer nuevos clientes, mantenerlos y crecer como empresa. Cuanto más clara tengamos esta relación, mejor ejerceremos nuestro trabajo y más posibilidades tenemos de que nuestros clientes se queden satisfechos y no nos abandonen. Nuestra relación con el cliente va a ser de diferentes maneras ya que tenemos distintas formas de llegar a ellos y de comunicarnos.

- **Asistencia personal:** principalmente ofrecemos una asistencia personal en nuestras instalaciones a todos aquellos clientes que se acerquen hasta el pabellón para contratar nuestros servicios, adquirir productos en la tienda online o simplemente pedir información sobre los servicios ofertados.
- **Servicio automatizado:** también contamos con un servicio automatizado ya que contamos con una página web donde nuestros clientes pueden contratar nuestros servicios o realizar compras en la tienda online.
- **Comunidades:** nuestros clientes tienen también la oportunidad de crear una comunidad entre ellos debido a la aplicación/página web que les facilitamos para ello.

Creemos que la relación con los clientes es una parte fundamental para el buen desarrollo de la empresa, sin los clientes nuestra empresa no es nada y es por ello que crearemos una relación con ellos de tipo personal. También contaremos con una atención telefónica y a través de internet para que nuestros clientes no se sientan abandonados en ningún momento de su viaje por si necesitan cualquier cosa o les pueda surgir cualquier tipo de problema y/o duda. También contamos con un servicio post-venta. Creemos que esta parte es fundamental en nuestras relaciones con los clientes ya que nos ayuda a saber la satisfacción de nuestro cliente, que el cliente se sienta valorado, vuelva a contratar nuestros servicios y nos recomiende a sus amigos, familiares y conocidos.