

Relaciones con los clientes:

Queremos conseguir una relación promotor-cliente cercana y personal. Para ello, trataremos de identificar a aquella persona que tengamos delante para averiguar sus intereses e inquietudes y la trataremos con total seriedad y atención, para ofrecerle un producto o servicio específico y así, lograr su satisfacción de la mejor manera posible.

Para ello, trataremos de ofrecer nuestra disposición de varias maneras posibles, como describiremos a continuación, desde atención presencial hasta pedidos web automatizados.

Tipos de relaciones:

- Asistencia personal: venta común de algún producto, de forma presencial cara a cara, sin consultas ni resolución de dudas.
- Asistencia personal dedicada: se realizará a través de las sesiones presenciales, donde se podrán hacer todo tipo de consultas, ayuda personal sobre alimentación o nutrición dietética, así como tratamientos dietéticos en el caso de pacientes clínicos o deportivos.
- Consultas individuales a través de las redes sociales, correo electrónico y teléfono: foro de dudas y/o consultas colectivas; atención al cliente de forma privada mediante el correo electrónico; mensajes a través de las redes sociales, etc.
- Asistencia automatizada Web: los clientes podrán realizar la compra online de productos a través de la página web, de forma automatizada, sin necesidad de intervención de nuestros promotores, o que en su defecto, si el pedido fuera para recoger en tienda, se registrarían los pedidos en el ordenador de la herboristería, sin necesidad de intercambio de información.
- Comunidades: realizaremos grupos para realizar charlas mensuales de alimentación de forma gratuita, donde habrá una exposición de un tema ligado a la alimentación o dietética, consultorio de dudas, etc.