



DU

DENBOXTAL



Este es un documento en donde reside toda la información, si quieres ver dicha información de una forma más entretenida, amena e interactiva, dirígete al siguiente Genial.ly, en donde podrás encontrar contenido exclusivo como el significado y la elaboración del logo, un mapa con todas las farmacias en donde puedes encontrar el producto, fotos de nuestra oficina, ofertas de Navidad y mucho más.

Haz click en la imagen para acceder a la presentación de nuestro producto.



6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra forma de relacionarnos será lo que conocemos como relación a **distancia**; se trata de establecer una comunicación indirecta, posiblemente con el uso recursos tecnológicos como email, mensajería o buzones. Y a su vez una relación **colectiva** se brinda atención a un grupo de clientes o comunidad, organizada en foros, charlas, talleres. Es decir, este tipo de relación recibe el nombre de automatizada, pues no es cara a cara tal y como explicamos anteriormente.

En conclusión, seremos una empresa que no se relacione de forma personal con sus consumidores pero que pondrá a disposición de ellos distintos medios para resolver dudas o cuestiones que les puedan surgir, tanto del funcionamiento, como la garantía. A pesar de que no sea cara a cara ni personal, nos gustaría que los clientes se sintieran cercanos a la empresa, y que sientan que se involucran en el proceso de mejora de nuestro producto. Esto lo conseguiremos a través de encuestas que mandaremos tras la compra, emails con nuevas ofertas y noticias acerca de nuestra empresa, sorteos por redes sociales y conferencias/talleres.

