

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

## **Tipos de relaciones que nuestra empresa va a establecer con el segmento específico de mercado.**

Entendemos el segmento del mercado como nuestros clientes específicos.

- **Asistencia personal:** Interacción humana. El cliente puede comunicarse con nosotros (farmacéutico o técnico) para que le ayudemos durante el proceso de venta o posteriormente.
- **Comunidades:** Utilizamos las comunidades de usuarios para profundizar en la relación con los clientes, o posibles clientes, y facilitar el contacto entre miembros de la comunidad. Las comunidades nos ayudan a conocer mejor a los clientes.
- **Co-creación:** estrategia de negocio que conjunta en actividades entre nuestra empresa y clientes. Ejemplo: foros de debate y discusión.

