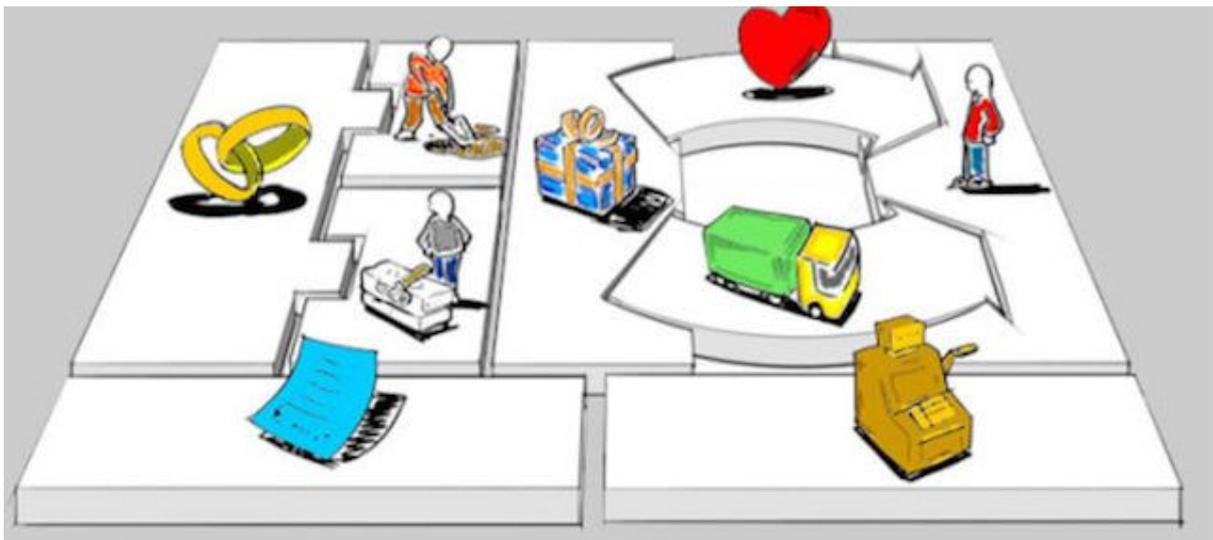


Relaciones con los Clientes

Será una mezcla de asistencia personal en el caso de ir a una tienda física y en el caso de compra por internet hablamos de una asistencia automatizada.

Tendremos varios tipos de relaciones con el cliente:

- Asistencia personal: El cliente puede comunicarse con un representante real del servicio de atención al cliente para que le ayude durante el proceso de venta o posteriormente.
- Servicios automatizados: Son los perfiles personales en línea que proporcionan a los clientes acceso a servicios personalizados.



El producto es diferenciado lo que hace que el cliente vea que el producto pueda ser útil para el uso cotidiano en escuelas, oficinas universidades... etc. Con lo que se distribuirán por todas las tiendas posibles para quea la gente que lo necesite pueda obtenerlo

Tendremos una relación directa con el cliente ya que podrán conseguir los productos en la página web pero también lo pueden conseguir de forma indirecta en librerías que se encargará de distribuirlos

Estrategia de adquisición:

Obtendremos nuevos clientes haciendo publicidad en sitios como YouTube o páginas web frecuentadas por estudiantes

Estrategia de retención:

Para los clientes actuales con su segunda compra le regalaremos una borra goma y dos bolis .

Estrategia de venta cruzada:para conseguir más ganancias con los clientes actuales lanzaremos promociones de dos por uno o llevarse un artículo gratis al realizar una compra superior a 10€,logrando así que compren más