

RELACIONES CON LOS CLIENTES

A pesar de la situación actual, que puede limitarnos en este aspecto, buscamos una asistencia presencial y cercana donde se respeten las medidas sanitarias y, principalmente, donde el cliente se sienta cómodo y seguro. Este trato muy personalizado será lo que nos diferencie de la competencia.

Para cuidar al cliente y tener un feedback con él, vemos importante realizar un seguimiento y un análisis de la calidad del servicio periódicamente, sobre su experiencia, a través de una encuesta donde exprese sus quejas y puntos a mejorar, para así mejorar la misma. De este modo verá que nuestro servicio va más allá de la venta y el beneficio, y que su opinión nos importa y nos ayuda a crecer.

Para mantener al cliente integrado en el proyecto y que, de esta forma, se cree un vínculo entre ambos, procuraremos un trato cercano tanto entre clientes como con los trabajadores. En este sentido consideramos que las redes sociales juegan un papel crucial, tanto para que nuestros consumidores estén informados de todas las novedades, tengan fotos y videos de su trabajo, y nos sirvan como medio de intercambio y de contacto, como un medio de captación de nuevos clientes.

En resumen, el objetivo principal de Plantiphic es crear más que un espacio donde cultivar un solar, es construir un vínculo entre las personas, tengan la edad que tengan, sean clientes o trabajadores, con distintas profesiones, gustos y aficiones; con la naturaleza y sus valores como hilo conector entre ellas.

