

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Como hemos mencionado anteriormente, el canal será directo. En cuanto a la relación, será directa, los clientes serán los que contacten directamente con nosotros para obtener el producto. Al contar con página web propia, la asistencia será completamente automatizada y no será necesaria la contratación de personas para atender a los clientes, a excepción del servicio de atención al consumidor. El vínculo que estableceremos con ellos será transaccional, es decir, esporádico y de una compra puntual. La obtención de los mismos será mediante la publicidad de nuestro producto a través de varios medios, como por ejemplo en internet o incluso en la televisión.

La estrategia de retención será realizada a modo de propaganda, manteniendo a los consumidores informados de las últimas novedades vía e-mail. De este modo podremos crear en los clientes un sentimiento de cercanía a nuestra empresa. Por último, de cara a aumentar las ganancias con los clientes actuales, la posibilidad de adquirir complementos y accesorios junto con los productos es una manera de aumentar considerablemente nuestros beneficios.