

Relaciones con los clientes// Método Canvas

Las relaciones que estableceremos con nuestros clientes se basarán en cuatro perspectivas diferentes: el **tipo de relación** será **directa** , contactaran con nosotros personalmente para conseguir nuestra propuesta de valor; el **vínculo establecido** con los clientes será **transaccional** estableceremos vínculos esporádicos con los clientes , esto establece una relación fácil de dejar o de romper por parte de nuestro cliente, ya que no hay ninguna barrera de salida que lo retenga; la **intimidad de relación** va a ser **personal**, serán atendidos por una persona en concreto al adquirir la propuesta de valor de nuestro proyecto; habrán **tres ciclos de vida de la relación**: de **adquisición** adquiriremos clientes con todos los canales que hemos mencionado con anterioridad haciéndoles llegar de la mejor manera posible , por **estrategia de retención** mantendremos a nuestros clientes actuales con descuentos 2x1 de algunos productos , preguntaremos a nuestros clientes qué es lo que necesitan e intentaremos conocerlos mejor para así poder construir en un futuro un local lleno de oportunidades para los clientes, además de estar activos en las redes sociales, para así mejorar nuestra relación con la clientela; por **venta cruzada** pondremos en marcha la **técnica de *cross-selling*** para que así el nivel de venta aumente y hacer que el cliente tenga el producto final que ha deseado más un producto complementario que le mostraremos.