



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado, definiremos el tipo de relación que buscamos con los clientes, los métodos que utilizaremos para llevarla a cabo y nuestras estrategias para atraer nuevos compradores.

En primer lugar, queremos desarrollar una relación duradera con cada cliente, adecuada a este y que a través de un excelente trato y beneficios, genere fidelidad. Para lograrlo llevaremos a cabo 2 acciones clave: la creación de un servicio de atención al cliente y postventa que facilite la compra, y un sistema de ofertas y promociones mediante suscripciones que será llevado a cabo cuando se amplíe el número de productos.

Por otro lado, el método que utilizaremos para atraer nuevos clientes será la publicidad, enfocando esta al sector de clientes que consideramos potenciales. A parte de este método, mediante una buena relación con los clientes, es decir, mediante lo citado en el párrafo anterior lograremos crear la mejor publicidad: el boca a boca

