



## **Relación con los clientes**

Esta empresa pensó que la mejor estrategia para relacionarnos con los clientes fue el de un servicio automatizado. Estamos al día de lo que una persona cada vez más joven tiene un teléfono móvil y eso fue lo que pensamos, todo el mundo tiene tecnologías y wifi. Aparte de ser más cómodo porque no tienes ni que moverte de casa, es más rápido para los clientes. A través de nuestra aplicación web y nuestras páginas de internet (Instagram, Facebook...). Aparte también disponemos de un servicio de atención al cliente 24 horas para resolver y ayudar.

Nuestro community manager está pendiente de que este todo perfectamente y en total uso a todo momento.

Siempre hemos querido tener una relación próxima hacia el cliente ya que para nosotros lo más importante es que los clientes si sientan como en casa, estén cómodos en todo momento, siempre que les haga falta ayuda para lo que les haga falta, resolverla.

Para nosotros, como para cualquier otra empresa, sabe que lo más importante para que todo funcione es tener clientes, y si tienes clientes fijos es cuando una empresa comienza a crecer.

No tenemos ninguna idea de servicio, ya que en nuestra empresa hemos decidido que no nos beneficia para el mercado en el que estamos.

Al cliente se le integrara, de forma beneficiosa, ya que si es la primera vez que compras material nuestro o ya llevas mucho tiempo confiando en nosotros serás beneficiado con varios descuentos y ofertas increíbles.