

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En primer lugar, es importante saber a qué nos referimos al hablar de “relación con los clientes”. Hace referencia al acto entre personas pero desde el ámbito comercial y empresarial, mostrando al cliente seguridad y comodidad para todas sus decisiones.

En relación con nuestra empresa, los clientes son la principal prioridad, ellos son el motivo por el cual una empresa empieza a crecer y la razón por la cual se aprende a evolucionar y a descubrir lo que mejor funciona dependiendo de cada ámbito, ya sea el tipo de proposición de mercado, las fuentes de ingreso, el lugar donde localizar la empresa o la propia relación con los clientes.

Por otro lado, queremos que nuestros clientes utilicen nuestros recursos a modo de ayuda, con el fin de proporcionarles un servicio y una atención personalizada y así conseguir satisfacer todas sus necesidades el mayor tiempo posible.

En nuestra empresa, hemos optado por combinar un un servicio automatizado donde el cliente realizará todos sus pedidos sin necesidad de salir a la calle ni acudir a una tienda física, junto con un servicio de atención al cliente personalizado para que en caso de que se presente algún inconveniente o duda puedan ser ayudados y aconsejados por expertos del sector.

Así pues, uno de los objetivos es la forma de atraer la atención del cliente y de que esté al mismo tiempo se sienta seguro de utilizar nuestra web. Por ello, hemos realizado una serie de campañas publicitarias que serán mostradas de forma online a personas que hagan búsquedas similares a lo que nosotras ofrecemos, junto con diferentes tipos de ofertas que permitirán captar su atención y mostrarse interesados por nuestra empresa.

Finalmente, a todo aquel que decida formar parte de este negocio se le ofrecerá la opción de suscribirse en nuestra web y de esa forma será notificado sobre novedades y ofertas que se pueden presentar en tiempo real lo más rápido posible.