



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En este apartado hablaremos de cómo hemos captado nuestros clientes y de la relación que tenemos con los mismos. También sobre cómo vamos a fidelizarlos y aumentarlos.

Para poder generar nuevos clientes debemos enseñarles cual es nuestra oferta y que ventajas tienen nuestros productos sobre los que se venden en tiendas de dispositivos digitales de última tecnología.

Por otra parte, para fidelizar a nuestros clientes queremos un trato personal e individualista en el cual puedan contactar directamente con nosotros y poder ayudarles en los problemas, a través del correo que estará disponible en nuestra página web, por nuestras redes sociales o mediante el número de atención al cliente disponible en redes sociales.

Entre los distintos tipos posibles de relaciones que utilizaremos con nuestros clientes podemos encontrar:

- La primera de todas será nuestra tienda física en la cual los clientes podrán elegir, el dispositivo que quieren, atendiendo a las distintas necesidades que quieran cubrir, ver la calidad de nuestros productos, y si quieren, a través de un test, también pueden opinar acerca de nuestro servicio y productos, ayudándonos así a mejorar como empresa.
- También tendremos relaciones a distancia, ya que, mediante nuestra tienda online podremos distribuir nuestros productos por distintas ciudades del país.
- Además, tendremos reparto a domicilio, donde repartiremos nuestros productos ya acabados y nuestros servicios en colaboración con una empresa repartidora, dando una atención única y personalizada a cada cliente.
- Nuestra relación con los clientes será personalizada e individualizada, ya que, en nuestra tienda proporcionamos atención personalizada a cada cliente dependiendo de las características del comprador y de la compra que quieran hacer.
- Finalmente, para asegurar la fidelidad de nuestros clientes y que su relación con la empresa no se desgaste daremos una serie de descuentos en nuestros productos.