

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

En una empresa orientada al sector servicios lo más importante es su relación con los clientes ya que sin ellos la empresa no tendría éxito. Tendremos varios tipos de relaciones con nuestros clientes.

La primera sería la **asistencia personal**: Es decir, de cara a nuestros consumidores, en nuestra tienda física intentaremos dar todas las ventajas a nuestros clientes, para que se sientan lo más cómodos posible, y hagan de nuestra tienda su lugar de confianza.

La segunda sería **servicios automatizados**: A través de nuestra tienda online también ofreceremos un servicio personalizado, para resolver las dudas de los clientes.

Queremos dar a nuestros clientes una **relación estrecha**, ya que existen muchas tiendas de ropa, tendremos que ofrecer algo único, diferente para que seamos su tienda. Tendríamos nuestra asesora o asesor de moda.

Nuestras motivaciones serán conseguir nuevos clientes y mantener a los fijos.

Según vaya pasando el tiempo y veamos que tenemos éxito, ofreceríamos el carnet de soci@ de la tienda, para tener descuentos en la ropa.

Para que nuestra tienda tenga éxito, lo más importante será nuestra relación con los clientes. Al fin y al cabo, hay muchas tiendas de moda ya sean pequeñas o más grandes como Inditex, que llevan más tiempo en el mercado y los clientes ya confían en ellas.