

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

- En este apartado se define el tipo de relaciones que la empresa quiere establecer con cada uno de sus segmentos de clientes. Éstas pueden ser, entre otras, personales (cara a cara, telefónicas, etc.), automatizadas (a través de tecnología como e-mail, buzones, etc.), a través de terceros (externalización de servicios), individuales (personalizadas), colectivas (a través de comunidades de usuarios).