

## **PIEZA RELACION CON CLIENTES**

Es esencial que definamos con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes. Ésta puede variar desde una relación de tipo personal y cara a cara con cada cliente, hasta una relación automatizada sirviéndonos de aplicaciones web o contestadores automáticos.

El tipo de relación que mantendremos **con cada uno de nuestros segmentos de clientes serían:**

- **Fabricantes de tractores (principales marcas) y concesionarios y talleres agrícolas: nosotros no fabricaríamos directamente el complemento CSV. Nuestra propuesta es ceder el uso del mismo para que los fabricantes y marcas lo incorporen en el proceso de fabricación del tractor**, ya que no lo fabricamos directamente. Bien se incorpora de serie en el proceso de fabricación de un tractor nuevo o bien el usuario acude a un taller de reparación de maquinaria agrícola para su instalación y acople. En nuestro caso, mantendremos una relación, por una parte, personal al contactar con fabricantes y talleres para ceder el uso o explotación de nuestra idea y, por otra parte, automatizada al incorporarse el complemento en fabricación en serie o en el taller al tractor.

**Es importante que se empleen estrategias para fidelizar a los clientes finales (propietarios que adquieren el tractor nuevo o incorporan el CSV en los talleres). Por lo tanto, dentro de los derechos de cesión del uso de nuestro dispositivo CSV nos encargáramos de realizar acciones con los fabricantes y talleres tales como:**

- Mantener informado al cliente con mails, llamadas...
- El cliente se informa cuando lo desee.
- Acudir a ferias para promocionarlo como FIMA (Feria Internacional de Maquinaria Agrícola) o exponer un modelo en la FIDMA (Feria Internacional de Muestras de Asturias), Ferias Europeas.
- Centrarse en fidelizar a clientes.
- Centrarse en captar a clientes nuevos.