

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.