

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con el cliente hace referencia a todas aquellas estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir tu base de clientes. Se fundamenta, entre otros, en la segmentación y personalización de tus mensajes y propuesta de valor a través de los diferentes canales donde tienes presencia.

En nuestra empresa una de las cosas más importantes es la relación con los clientes ya que van a ser la principal fuente de ingresos. Para tener una buena fuente de ingresos es fundamental que nos comprendan nuestro producto, queden satisfechos y se vayan con una buena sensación; siempre pensando que no sería un mal sitio para volver si alguna vez lo volviese a necesitar. Para ello, hemos implantado una serie de opciones para relacionarnos con nuestros clientes:



La primera son las REDES SOCIALES sección que tiene mucha importancia en el mundo de la compra-venta de los productos y que sigue en crecimiento. Gracias a las redes sociales vamos a poder recibir el apoyo de nuestros clientes y a la vez podremos publicitar nuestro producto, pudiendo llegar a nuevos clientes.

Abriremos una PÁGINA WEB donde se podrán comprar nuestros productos, devolver pedidos en caso de problemas o poder consultar cualquier cosa que quiera saber sobre la empresa. En la página web también podrán ponerse en contacto con nosotros para resolverles sus dudas y ayudarles en caso de tener algún problema con nuestro producto.

Otra opción muy importante que hemos estudiado a la hora de relacionarnos con los clientes es la ASISTENCIA PERSONAL: conseguimos que nuestros clientes se vayan satisfechos hará que corra la voz sobre nuestro producto y servicio; conseguiremos que nuestro producto se vaya conociendo

La gestión de las relaciones con los clientes es una estrategia para gestionar todas las relaciones e interacciones de nuestra empresa con sus clientes potenciales y existentes. Las redes sociales nos ayudan a mantenernos en contacto con nuestros clientes para mejorar la rentabilidad.