

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para empezar vamos a atraer a nuestros clientes a través de una serie métodos de marketing, como por ejemplo la propaganda, colocaremos carteles publicitarios, sobre todo cerca de las universidades o centros que veamos de gente joven. Pondremos unos carteles donde nos permitan colocarlos dentro de las universidades (en corchos de la entrada, comedor, fuera del recinto... etc) y así les atraeremos para que alquilen nuestras casas reacondicionadas a partir de contenedores.

Además de esto, pondremos anuncios en algunas de las redes sociales, haciéndoles saber que es una idea única, que no la pueden desperdiciar porque es muy accesible económicamente y personas jóvenes como ellos, con poco salario pueden llegar a pagarla sin preocupaciones, por lo tanto intentaremos llamarles la atención con un pequeño video del lugar que durará quince segundos para que no se aburran (ya que solo es para llamar su atención) y si quieren saber más sobre ello porque les hemos dejado intrigados dejaremos un enlace con nuestra web donde encontrarán toda la información sobre las viviendas que ofrecemos. Con eso, enseñaremos todas las ventajas que conlleva alquilar nuestros contenedores y lo rentable que les saldría vivir en ellos.



Con el fin de hacer crecer nuestro negocio, queremos atraer la atención de más clientes para que alquilen nuestros *containers* hasta estar completos y cubrir nuestros gastos para así poder proporcionarles una estancia cada vez mejor. Lo primero de todo, queremos conseguir que haya un buen ambiente en la comunidad y si les gusta su estancia, que se lo cuenten a sus conocidos en caso de que necesiten un hogar y que tengan pocos recursos económicos. Ya que siendo jóvenes, la mayoría no trabajan o tienen un salario precario y con ello no pueden permitirse alquilar una casa. Además de que tendrán la posibilidad de traer a su mascota, y aceptaremos reclamaciones para mejorar la estancia de cada uno.

Además, para llegar a los nuevos clientes, pediremos a algún recién trabajador, es decir un antiguo cliente que ya no necesita nuestros servicios porque ha conseguido adquirir un hogar propio, para que comente su excelente experiencia en la vivienda, los vecinos y las salas comunitarias con distintos servicios/recursos.

Asimismo, no sólo nos interesan los clientes potenciales, sino que es importante mantener contento al cliente actual, ya que en caso de no ofrecer un buen servicio, la comunicación del boca a boca podría hacer mucho daño al negocio.

Creemos que un elemento fundamental para mantener una buena relación con los clientes, y que estos se sientan a gusto, es la comunicación. Por eso cada mes realizaremos una reunión con todos los residentes para hablar sobre los problemas, cambios o cualquier tema, con la intención de satisfacer a nuestros arrendatarios y mejorar en la medida de lo posible su estancia.