

Una vez llegados a este punto, después de haber **conocido** nuestra segmentación de clientes, es importante que desarrollemos bien qué tipo de **relación** tendremos con ellos. Nosotros como **buenos** profesionales, queremos que durante todo el **servicio** que le vayamos a ofrecer, se haga de la forma **más adecuada** y por lo tanto tenga el **máximo éxito**.



Nuestro **objetivo principal** no sólo es ganar clientes para vender **Ecocubos** si no que va **más allá** de eso. Nuestro equipo quiere que aunque hayan **comprado** el **producto**, posteriormente si tienen algún tipo de **problema** o **tienen dudas**, puedan contar con nosotros **sin ningún tipo de problema**. Queremos demostrarles que estamos para ellos en **cualquier momento** en el que nos puedan **necesitar**. Si ese **objetivo** que nos marcamos se lleva a cabo, la experiencia del cliente va a ser de muy **buena calidad** y en nuestro caso, van a estar satisfechos con la relación **representante-cliente**. Esta manera **marca la diferencia respecto** a otros **comercios**. Por otro lado, puede que se incrementen los **posibles compradores**.

Para llevar a la **acción** todo lo mencionado anteriormente las primeras ventas que se van a lanzar al mercado van a ser por la **asistencia personal**. Este tipo de **relación** va a ser lo **más cercana** posible a **ellos**. Con este fin nuestro equipo piensa que de esta manera **tan cercana** nos podemos **ganar** dicha **confianza** de los clientes.

En este tipo de relación, nuestra empresa va a establecer un contacto **directo** con el **cliente**, es decir, con quien esté en la tienda vendiendo dichos **Ecocubos**. Esa persona será el/la **“representante”** para que cuando los clientes lleguen a la tienda, puedan disponer de una persona que les pueda **guiar para la compra** y les pueda realizar el **trámite de pago**, entre muchas de las cosas que est@ puede realizar.



Es de vital importancia que la **atención al cliente** a través de esta relación sea la más adecuada y con el **mejor trato** posible. En este tipo de relación, el personal que esté en la tienda y vende dicho producto va a **interactuar** directamente con los creadores de **Ecocubo**, es decir, **nosotros**. De esta manera cualquier duda o preguntas que tengan van a ser resueltas de una forma muy **sincera y cercana**.

La comunicación es **principalmente personal** pero no obstante si necesitan cualquier cosa también podrían ponerse en contacto con nosotros mediante **correo electrónico, teléfono de contacto o red social**. Lo importante a destacar aquí, es que **no** es en ningún momento **automatizada**.

Emprender requiere **asumir** cierto riesgo a la hora de que **no salgan** las cosas que se tenían previstas. Pero si salen bien, se quiere seguir **creciendo** para así ofrecer otras cosas a los clientes o simplemente poder **seguir desarrollándose** como **negocio**. En un **futuro** queremos dar un cambio y añadir **otro canal** de relación con nuestros clientes. Barajamos la posibilidad de ofrecer un **autoservicio** así creando una posible **tienda online**.



Por otro lado, el equipo que hay detrás de **Ecocubo**, pensó que colaborar con una **agencia publicitaria** que mejor se **adaptara** a nosotros nos podría servir de gran ayuda. Después de contactar con varias, quisimos colaborar con la agencia llamada **“Civinq agency”** que es una **agencia de marketing digital**. De esta forma, haría llegar de otras maneras la idea de **Ecocubo** a los clientes mediante los **dispositivos móviles** como **redes sociales, noticias, etc.**



Comprar de forma online ha llegado a nuestras vidas de una forma innovadora, inesperada y la cual ha tenido **mucho éxito**. Por ello queremos dar un paso más innovador y **crear el autoservicio** que queremos ligarlo a la **distribución** que se hará para que el producto llegue a las **casas de los clientes**.

En este tipo de relación el **cliente no interactúa** directamente con la **empresa**, aunque el representante está a través de una pantalla **visionando** dicha compra.



Mediante el **autoservicio** queremos ofrecer que para los compradores sea lo más **cómodo**, **rápido** y además lo hagan **sin** que tenga **que desplazarse**. El producto llegaría a sus **casas** por la **distribución** que haría una persona en un **vehículo**, en este caso un **transportista**.

El **autoservicio** permitirá que nuestros clientes puedan **agilizar** el proceso de **compra** de los **Ecocubos**, que tengan más **libertad** y se sientan más **autónomos** a la hora de comprarlos.

Algunos clientes a veces no solo compran un solo producto, si no **más de uno**, ya sea para regalar o para tener varios. Por ello, las personas que compren dos o más productos se llevarán 5€ de descuento en los siguientes cubos.

Además, en el caso de que sean uno de **los 50 primeros** en comprar el producto, se les hará un descuento del 20 % en toda su compra. De esta forma, incitaremos a los clientes a **consumir más** nuestro producto y conseguiremos que cada vez sea **más conocido**.