

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Antes de que compren la vitrocerámica ofreceremos a nuestros clientes.

Servicio de :

- **Asistencia personal virtual**, ya que no se ofrece de forma presencial pero sí personal.



Mediante:

- Chats en vivo de nuestras plataformas.
- Teléfono disponible 8 horas al día para resolver cualquier tipo de dudas y ofrecer la información que el cliente necesite.



A los **comercios externos**, se les impartirá un **curso gratuito** sobre:

- El funcionamiento de la vitrocerámica para que puedan disponer de un autoservicio con conocimientos reales para sus clientes.



Tras la venta de nuestro producto.

Los clientes dispondrán de:

- Nuestra web .
- Redes sociales .



Para poder contar su experiencia con nuestro servicio y producto.

Para **mantener** a nuestros clientes.

Con la compra de nuestro producto a través de nuestra página web, obtendrán:

- Par de varillas de repuesto al



En la relación **post-venta** con los clientes les ofrecemos una **garantía** de 5 años que cubre:

- Fallos de alguna pieza o programa.
- Desperfectos de fabrica .

