

Relaciones con los clientes

Nuestra empresa quiere que nuestros clientes se sientan parte de una comunidad, ya que haremos que grandes influencias del momento lleven nuestros productos. Vamos a mantener dos tipos de relaciones con nuestros clientes, Asistencia personal y comunidades. La asistencia personal seremos los socios respondiendo email, al principio, y a medida que recibamos más emails contratariamos a gente para que los respondan ellos mismos. Luego, la comunidad nos servirá para responder las preguntas más comunes, hacer preguntas sobre que mejorarían en nuestras prendas, que nuevos artículos introducirán y más cosas que puedan tanto ayudarles a los clientes como al desarrollo de la empresa. Es algo que no cuesta mucho, ya que al ser una comunidad se responden los unos a los otros y como quien dice ellos nos hacen el trabajo, lo único que tendríamos que hacer sería responder unos cuantos emails.

También para que el cliente se sienta más atraído, haremos rebajas, regalos promocionales, publicidad y más cosas. A la vez de atraer la atención del cliente estimulamos las comprar porque dirán: "yo también quiero formar parte de la comunidad de la que forma este grupo de influencers"