

RELACIÓN CON EL CLIENTE:

La relación que queremos tener con nuestros clientes deberá ser lo más satisfactoria, fluida e inmediata posible con el fin de lograr dar un excelente servicio postventa a la vez que consigamos nuevos clientes.

Asistencia personal: Personal de tienda bien formado para resolver las dudas de los clientes tanto a nivel presencial como telefónicamente.

Web: Incluyendo, en la propia página de la empresa, un foro que sirva para la resolución de dudas y aportación de opiniones, experiencias, etc.

Servicio postventa: Poniendo a disposición de los clientes un servicio de mail y wasap donde, de forma cómoda y rápida, hacer todas las sugerencias, reclamaciones etc.

Realización de campañas comerciales: (descuentos, ofertas, etc.) periódicas tanto en los puntos de venta habituales como en la página web.

Participación en Redes Sociales, Eventos, Asociaciones, etc.

