

6.-RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Para atraer nuevos clientes vamos a hacerlo de diferentes formas:

- Visitas a diferentes clubes a ofrecerles el producto.
- En diferentes tiendas para tener con ellos una colaboración.
- Alquiler de salas en las que la gente pueda ir a probar las diferentes máquinas.
- Crear una página web para que la gente pueda informarse, junto con un apartado de las opiniones de los clientes.
- Anuncios online.

Para mantener a los clientes:

- Un mantenimiento continuo de la máquina.
- Seguimiento vía telefónica o telemática.
- Visitas presenciales para modificar sus sugerencias.
- Tendremos una asistencia personal, automatizada para las preguntas en la página web y personal dedicada para los equipos o personas que tengan la máquina.

