

6.Relación con los clientes

Sello QR covid-19

Las relaciones que vamos a mantener con los clientes se basan en las motivaciones, las que más pondremos en marcha serán: aumentar las ventas, conseguir nuevos consumidores y clientes para retenerlos, aun así esas motivaciones pueden ir variando con el paso del tiempo.

Nuestra relación con el cliente es de autoservicio, esto consiste en un sistema de venta empleado en comercios que se basa en tener la mercancía expuesta para que el consumidor o cliente se sirva a sí mismo sin necesidad de la propia actuación de la empresa. Este servicio proporciona una responsabilidad individual a los clientes pero al ser un mecanismo sencillo no les causará ninguna dificultad.

Por último decir que una buena relación con los clientes será beneficiosa siempre y cuando se apliquen ciertas políticas RSC entre ellas dotar a los clientes de fiabilidad, usando productos fiables o teniendo una relación armoniosa con ellos donde la comunicación y el respeto fluyan ya que sin los clientes este proyecto no lograría obtener beneficios por tanto quebraría.

