

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

El objetivo de nuestra empresa no es solo conseguir que el cliente esté satisfecho con el producto, también buscamos que nuestro servicio y comunicación con este sea lo mejor posible.

Para ello el tipo de asistencia que vamos a tener con el cliente va a ser de asistencia personal.

Con este tipo de asistencia conseguiremos mantener la relación con el cliente y ganarnos su confianza.

Cada mes enviaremos un e-mail con un cuestionario al cliente en el que le preguntaremos qué tal le ha ido con el producto. También podrán poner algún fallo que hayan tenido con este o que cosas se podrían mejorar.

De este modo además de conseguir una relación más cerrada con el cliente, podremos ver qué aspectos podríamos mejorar para nuevos modelos.