

Relaciones con los clientes:

Con el dinero conseguido de las ventas de nuestros productos, podríamos crear promociones, las cuales atraerán a más clientes creando más dinero. Gracias a eso se podría crear nuevos tipos y más cantidad de fundas para móviles y portátiles a los cuales no creamos sus fundas y también parte de ello en promociones.

Una de dichas promociones será realizada a través de una campaña de anuncios, en los cuales diremos que los primeros clientes que llamen al número de la tienda no sólo tendrán un producto con precio muy rebajado sino que también se llevarán una segunda unidad gratis, con una garantía a un plazo de alrededor de 5 años.

Para conseguir nuevos clientes utilizaremos principalmente un canal de información al nuevo cliente dándole a conocer nuestro producto como algo alternativo a lo conocido, presentándose como algo de energía sostenible y barata.

Con el cliente que ya tenemos fidelizado utilizaremos promociones como por ejemplo la ampliación de gigas a cambio del ahorro que obtiene al utilizar esta forma de recargar el teléfono. Para hacer esas promociones se debería ir a nuestra sucursal y allí hablar con el operador, el cual dirá las condiciones y también por cuanto duraría la promoción.

Por otro lado, lo que queremos conseguir con nuestro segmento del mercado es llegar a tener una expansión en primer lugar a nivel local, luego nacional y por último internacional, aunque estas dos últimas se podrían dar a la vez, ya que nuestro producto tiene una imagen joven y moderna y es apta para todas las edades por la facilidad que tiene en su utilización. Para ello utilizaremos canales para los distintos segmentos de mercado que podríamos diferenciar en 3 tipos:

- **Segmento joven:** Fidelizar a base de una campaña publicitaria y promociones asequibles a su bolsillo.
- **Segmento adulto:** Objetivo que vean que ellos también pueden utilizar las últimas tecnologías y ayudar un poco al mantenimiento del planeta con un precio adecuado.
- **Segmento profesional:** Destinado a empresas y profesionales en diversas materias. Ello daría lugar a un incremento de nuestros ingresos que daría origen a nuevas sucursales de la empresa en las cuales se generaría más dinero y llegando de esta

manera a incrementar la expansión y por último nuestras sucursales estarían por todo el mundo, gracias a eso llegaríamos a ser una empresa importante a nivel tecnológico y ciertamente ecológica lo que produciría un incremento de ingresos importante en nuestra empresa.