



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para conseguir nuevos clientes que estén interesados en nuestro servicio haremos uso de nuestras redes sociales para hacernos conocer, publicidad en lugares emblemáticos o instalaciones donde las personas puedan estar interesadas en nuestra marca. Incluso dándonos a conocer en los puertos una vez nos instalemos. Consideramos que conseguir los clientes será algo más difícil que mantenerlos, ya que la mayoría de nuestros posibles clientes por no decir el 100%, ya trabajan con la competencia y nosotros tenemos que ofrecerles un servicio de calidad que les haga replantearse la marca con la que transportar sus productos.

Para retener a nuestros clientes tenemos un punto a favor en cuanto a otras empresas, somos la única que ofrece un transporte 100% libre de emisiones. Aunque esto no parezca gran cosa muchas empresas necesitan demostrar que sus productos no son partícipes del cambio climático y poder frenar esto simplemente transportando las mercancías en nuestros barcos les dará un punto a favor.

Para nosotros, el cliente es lo primero, por lo que tenemos un servicio de asistencia personal dedicada. Es decir; habrá una persona que se encargará de ser el embajador de nuestra empresa para representarnos y transmitir las sugerencias de nuestros clientes más fieles

Para clientes más casuales, tenemos un servicio de asistencia personal telefónica o mediante correo electrónico, al que podrán acudir en caso de algún imprevisto.

