

## RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Una buena relación con nuestros clientes va a ser esencial para que nuestra empresa siga creciendo y nos permitirá conseguir más clientes, retener los compradores habituales o hasta aprovechar para producir un aumento de ventas. Para ello necesitaremos tener un tipo de relación con nuestro cliente.

Para ello, utilizaremos dos tipos de relaciones con nuestros compradores. En primer lugar, tendremos una relación directa con el cliente ya que, aparte de tener un servicio a domicilio, disponemos también de la posibilidad de vender nuestro producto en el propio local escogido.



El segundo tipo de relación que establecemos con nuestros clientes se basa en **SERVICIOS AUTOMATIZADOS**. Es decir: aprovechando nuestra página web, podremos proporcionar a los compradores registrados (y no registrados también) información sobre nuestro artículo estrella y sus distintas personalizaciones para que les sea más fácil tener confianza y seguridad a la hora de hacer 'click' para comprar nuestro producto



Una proposición en cuanto a obtener y mantener clientes sería la siguiente: al iniciar nuestra empresa, dar a conocernos a nosotros y a

nuestras ofertas por inauguración. de esa manera, vendrán más clientes interesados por las características de nuestro producto y desarrollaremos una especie de tabla de ofertas para nuestros clientes más duraderos.

Una segunda proposición es que, a medida que nuestro cliente vaya estando más tiempo ligado a nuestro modelo de negocio, pueda 'desbloquear' algunos pequeños privilegios: desde ofertas en nuestro producto hasta modelos de personalización GRATIS.



Y otra función (pero no menos importante) de nuestra página web es que nos permite llegar a una TERCERA RELACIÓN CON NUESTRO CLIENTE: CO-CREACIÓN. Esta relación consiste en que sean los propios clientes los que aporten valor a nuestra empresa. En nuestro caso, los clientes podrán escribir reseñas sobre nuestro producto y, así, poder valorar el servicio de nuestra empresa para que aumente el número de ventas (entre otros factores beneficiosos)



