

RELACIONES CON LOS CLIENTES

El módulo de relaciones con nuestros clientes es clave para el éxito de nuestra empresa ya que definirá cómo se relaciona el cliente con nuestros productos.

Necesitamos unas propuestas estratégicas ya que queremos que el cliente vea que ponemos interés en nuestros productos, trabajadores y objetivos de empresa.

Para empezar ofreceremos diferentes actividades con fines publicitarios en lugares céntricos de ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao y Vigo. Relacionamos dichas actividades a movimientos de ocio para que los clientes fieles se sientan cómodos y cada vez más cerca de la empresa y además conseguiremos atraer a nuevos clientes que verán que realmente somos personas que se preocupan por sus necesidades.

Además, proporcionaremos algunas reuniones públicas en las que todo el mundo pueda participar y en las que puedan “eliminar” de sus hogares los productos que no necesitan y poder así acercarnos más a los clientes y a sus objetivos con nuestra empresa.



Al ser una empresa al borde de la década (7 años), hemos podido avanzar con el tiempo y la mejora de productos y servicios desde los primeros productos tan minúsculos de empresas veteranas como Apple, Samsung, Huawei, Nokia...etc.

Contratamos personas que tengan referencias laborales impecables dedicadas al público. Queremos a personas que en le pre y post compra dediquen los mejores servicios posibles a nuestros clientes, no por motivos empresariales sino por motivos personales.

En definitiva, nuestras relaciones con los clientes son las más claras, concisas, buenas y reguladas.

