

## 6. RELACIONES

- Es el tipo de relación que la empresa va a tener con los clientes a los que dirige su producto.

El trato y servicio que reciban va a ser fundamental para el desarrollo y crecimiento que tendrá la empresa. Los tipos de asistencia que pueden darse son: asistencia personal, asistencia personal dedicada, autoservicio, servicios automatizados, comunidades y co-creación.

-En nuestra empresa ofreceremos un trato personalizado ya que dispondremos de una pequeña tienda física en el mismo lugar de nuestra producción. En ella los compradores tendrán acceso a los distintos productos y sus derivados de manera más económica y al alcance de todos.

Este es el lugar que previamente habíamos escogido para llevar a cabo nuestra producción:

<https://www.agroanuncios.es/pj40935/Venta-de-Parcela-de-regadio-en-Leon.html>

-Desarrollaremos también una página web para que nuestro producto llegue a cualquier particular o empresa que se encuentre más lejos. De este modo pueden acceder a los productos con facilidad y rapidez. En esta web nos encargaremos de que el cliente está satisfecho con su compra realizando encuestas periódicas mensuales con el objetivo de mejorar la empresa y la relación con los clientes.

-El trato que mantendremos con las empresas a las que proporcionamos el producto será a través de los intermediarios (de la compañía de transportes Seur) por lo que no será tan personalizado, igualmente pueden acceder a las encuestas desde la página web para darnos a conocer el tipo de servicio que han recibido.

