

RELACIONES CON LOS CLIENTES

El tipo de relación con nuestros clientes es **directa y clara**, ofreciendo una excelente experiencia con nuestra empresa y de forma ágil, con precisión y amabilidad. Contamos con expertos capaces de escuchar y dar una solución, personalizando cada interacción con el cliente y creando programas de fidelización.

Relación de asistencia personal. Podemos realizarlo en tienda física, visitando al cliente al que proveemos nuestro producto, o a distancia, a través de teléfono o correo electrónico.

Relación de autoservicio. Dispondremos de un apartado con preguntas frecuentes, sus respuestas y posibles soluciones a la disposición del cliente. Aun así, si se queda con alguna, tendremos un formulario en nuestra página web con una rápida respuesta.

Relación de creación colectiva. Creación de una página web en la que los clientes puedan compartir diferentes vídeos y fotografías haciendo una pompa de chicle para compartirlo.

Estrategia de fidelización. Creación de una membresía anual en la que se incluye packs semanales. Si al cabo de un año no se ven los resultados se realizará un reembolso del dinero; en cambio, si funciona, se hará un descuento en el siguiente año de membresía.

La estrategia que más me convence es la de **lanzar concursos originales y divertidos**. Se puede aprovechar mucho el concepto del chicle convencional para crear concursos sobre hacer pompas grandes y subirlos a redes sociales o elegir algún sabor innovador.

