

Relaciones con los clientes:

En primer lugar tratamos de crear una relación lo más cercana posible. Desde nuestra empresa creemos que así se forma un vínculo de compenetración entre la marca y además crea una empatía entre los dos. Esto se va a fomentar a través de participaciones en nuestras redes sociales cómo por ejemplo encuestas, preguntas... Además con la creación de la página web, la empresa ofrece un descuento de un 10% en la siguiente compra a aquellos que se hagan miembros. Así conseguirán varias ofertas exclusivas para ellos acompañadas de últimas noticias y eventos. De hecho, para las primeras 50 personas que se hagan miembro estarán invitadas a un evento exclusivo de inauguración de la empresa.

Por último nos gustaría mencionar la aportación por parte de nuestros clientes al futuro medioambiental esto se debe a que, cada 35 productos comprados se plantará un árbol en ciertos puntos estratégicos a través de la ayuda de ARBA. Esto es una asociación que se encarga de plantar árboles autóctonos para repoblar España.

Por otro lado, para llevar un registro de nuestros clientes, realizamos un estudio de todos ellos basado en el tiempo que pasan en la página web. Estudiamos las secciones que suele visitar para así conocer sus gustos. Con esto le haremos llegar correos informando de nuevos productos de esas secciones. También vamos a observar si compra al momento o se lo deja en el carrito sabiendo así si es un comprador impulsivo.

