

**GRUPO 2: Tania, Imane, Carla, Kenza, M<sup>o</sup>Lourdes.**

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

### **¿Cómo vamos atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?**

Las relaciones con los clientes, en muchas ocasiones dan ideas de servicio relacionadas con el producto, lo que genera fuentes de ingresos.

Las maneras de como atraer clientes es a través de unas estrategias como son:

- conocer la necesidad de nuestro cliente
- Tener informado a nuestro cliente de todas nuestras novedades y ofertas, además de tener nuestra empresa digitalizada, puesto que ahora lo más importante es internet, es una gran herramienta.
- Por lo tanto, teniendo en cuenta el guión anterior lo que haremos es informar a través de nuestra página web, de hecho nosotras somos una empresa online.
- Crear nuevas formas de ventas, marketing... es decir, innovar

Estas serán nuestras maneras de atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacer crecer nuestra empresa. Pues hay que recordar que el cliente es el corazón de las empresas, sin ellos no existen las empresas.

Hay que tener en cuenta que tipo de relación queremos que tenga los clientes con la empresa.

Este tipo de relación puede ser personal (cara a cara), es decir, físicamente. Pero nosotras no vamos a ofrecer este tipo de relación, pues como ya hemos comentado antes nuestra empresa es online, por lo tanto, está automatizada y los servicios sobre el producto (hijab) lo ofreceremos a través de nuestra web.

Nosotras, somos una empresa que ofreceremos una asistencia personal a distancia.

El servicio automatizado es el servicio que se hace a través de internet, casi sin necesidad de contar con las personas.

Este tipo de servicio, es el principal que vamos a utilizar.

Las comunidades, son cuando los clientes comentan, hacen reseñas, valoran y opinan sobre el servicio o producto que la empresa ha ofrecido.

Esto a nuestra empresa le sería muy útil y de gran ayuda y al ser una empresa online, en la página web, pueden hacer sus valoraciones.

Nuestra empresa siempre estará buscando la innovación para mejorar el producto de manera que cada vez sea de mayor calidad a la que es al mismo precio de barato y siempre utilizando productos reciclados, que por ello es lo que nos destaca por hacer hijab con productos reciclados, pues miramos por las clientas para que se lleven el mejor producto al mejor precio y además usen un producto que sepan que están ayudando al medio ambiente.

En conclusión las relaciones con los clientes es un acto social el cual se necesita mucho tiempo, dedicación y esfuerzo.

Nosotras como empresa tenemos que seguir los mejores pasos, ser persistentes y así construir unas relaciones sólidas y duraderas. Lo importante es el bienestar y la satisfacción del cliente, no nos tiene que importar conseguir clientes para que nos hagan felices con su dinero, sino al revés, ellas tienen que estar felices porque están gastando su dinero en nosotras y nosotras estamos contentas por el hecho de que están felices por usar nuestro producto.