


Relaciones con los clientes

	<p style="text-align: center;"><u>ÍNDICE:</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Captación de clientes.2. Retención de clientes.3. Fidelización de clientes.
---	--

1. La captación del cliente a través de servicios automatizados: En Körk presentamos varios tipos de redes sociales, como Instagram y Facebook que utilizaremos para captar a todos los clientes posible mediante anuncios, encuestas, ofertas...Todas estas variantes serán implementadas cada cierto tiempo por nuestro equipo altamente cualificado en redes sociales y publicidad.

También podrán visitarnos en nuestra página web, totalmente abierta al público, donde encontrarán todos nuestros productos e información sobre estos.

La web por la compra de dos maletas Körk le regalamos una botella de agua de acero y un aromatizador natural para maletas, otro ejemplo sería, por la compra de una maleta mediana le regalamos una guía de viajes...

2. La retención del cliente: Lo que implementaremos en Körk es una relación con el cliente basada en la atención comercial, usaremos el correo electrónico para enviarle cada cierto tiempo publicidad y promociones de nuestros productos, con la finalidad de estar siempre presentes en su mente, si desea una maleta o cualquier producto de nuestro catálogo. Y si nos sigue por nuestras redes sociales, le podemos hacer hasta un 20% por ser la primera compra. Si el cliente desea ser parte de Körk contamos con promociones para los clientes fidelizados.

3. Fidelización de clientes: Ya sabemos que una buena compra no depende de una sola venta, sino depende de que el cliente quede satisfecho con la compra para poder informar a todas aquellas personas de sus alrededores para que estas inmediatamente nos visiten y compren. Fidelizar al cliente es mantener una relación con él a largo plazo a través de bases de datos creadas con información de clientes que se den de alta en la web. El objetivo es enviarles información de novedades cada vez que lancemos un nuevo producto en la empresa o cambiemos aspectos de diseño de las maletas.

Y por último, y lo más importante para fidelizar a nuestros clientes es mantener una buena relación y tratarlos como si fueran nuestra propia familia. Mandándoles correos electrónicos con nuevos productos, promociones y atendiendo sus necesidades.