

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

Ya que nuestros principales clientes van a ser empresas distribuidoras, queremos mantener una buena relación con ellas para fidelizarlas de modo que poco a poco nuestro producto se vaya dando a conocer y cada vez este en más ordenadores.

Podrán ponerse en contacto con nosotros a través de los medios especificados que encontrarán en la página web.

- Teléfono de contacto.
- Redes Sociales (Instagram, Twitter y Facebook)
- Correo electrónico.

Habrà una persona encargada de controlar el correo, el teléfono y las RR.SS para que la atención al cliente sea lo más inmediata posible.



Después de cada compra se pasará un cuestionario a cada cliente, de esta forma podremos apreciar los fallos que cometemos y mejorarlos para que la atención y el servicio que les proporcionamos mejore poco a poco así, los clientes sabrán que trabajar y colaborar con nosotros es hacer algo bien y seguro, miramos por ellos y por nosotros.

Los pedidos e incidencias se gestionarán a través de la página web, por teléfono o por correo electrónico. Por teléfono podrán pedir información, pero deberán redactar y enviar un correo electrónico para que el pedido quede registrado por escrito en alguna plataforma.



•Si se hace una compra superior a 5.000€ se aplicará un descuento del 2%.

•Si se hace una compra igual o superior a 10.000€ se aplicará un descuento del 5%.