

Relaciones con los clientes

- **6.1 Conseguir nuevos clientes:**

Fuerza de ventas con remuneración por objetivos que se encarguen de visitar a nuestros clientes potenciales con la finalidad de que estos conozcan y hagan uso de nuestro servicio.

- **6.2 Retener clientes:**

PAD se encargará de ofrecer contratos de duración determinada a nuestros clientes reales con el objetivo de ofrecer nuestros servicios a un precio concreto durante un tiempo definido. Y así poder realizar previsiones de ventas en un corto/medio plazo.

- **6.3 Aumentar las ventas:**

Conseguiremos con nuestros proveedores buenos precios en neumáticos deportivos, que ofrecen unas mejores prestaciones, en cambio, estos neumáticos tienen una menor vida útil, por lo que realizaremos una estimación del doble de servicios en las empresas usuarias.

Estos neumáticos al tener un coste mayor la empresa PAD estaría dispuesta a asumir un menor margen de beneficios, para poder aumentar los servicios prestados a las empresas consumidoras de este tipo de neumáticos. Al mismo tiempo, estaríamos ayudando a la fidelización de empresas que prestan una mayor atención a la seguridad de sus empleados que pasan su jornada en la circulación vial.