



# REFLECTING FUTURE

El futuro en un vistazo

-  
Marta de la Hera  
Carolina González  
Guillermo Muñoz  
-

# RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Puesto que el producto que ofertamos precisa de una tecnología muy avanzada y es una inversión importante para nuestros clientes, la relación que tendremos con estos será lo más **cercana** posible. La relación entre la empresa y cada uno de los clientes va a ser **personal** para exponerle correctamente todas las funciones de Magic Mirror, los servicios que proporciona, las garantías que lo acompañan, las opciones de pago existentes y un estudio detallado de este proyecto.

Los vendedores mantendrán **videollamadas** con las empresas interesadas en este producto en un primer momento. A medida que la relación se va estrechando, nuestros vendedores se desplazarán hasta las **oficinas** de las empresas para cerrar la compra tras una **explicación detallada, personalizada y exclusiva** para esa empresa concreta. Además, tendrán la posibilidad de una **prueba gratuita** durante el primer mes, durante el cual los clientes podrán probar el producto y de forma paralela se realizará un estudio para valorar su impacto en la empresa y en la actitud de los consumidores.

Con este tipo de relación se busca aportar la **máxima satisfacción** de todos nuestros clientes y **asegurar** así la compra.

