



RELACIONES CON LOS CLIENTES

RETREX

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La motivación de la relación de la empresa con nuestros clientes es:

- conseguir nuevos clientes que compartan la filosofía de RETREX

- retener clientes

- aumentar ventas de productos reutilizados y hechos a partir de materiales que en un principio se iban a desechar.

Estas motivaciones pueden variar según veamos la actitud/reacción de nuevos o ya existentes clientes, con el fin de retener clientes y aumentar ventas de manera controlada y siempre respetando el medio ambiente en el proceso de transformación y construcción.

La relación de la empresa con sus clientes influye en la experiencia del cliente con la empresa.

Basándonos en esto para nuestra empresa vamos a combinar varios tipos de relaciones:

- Asistencia personal, pues ofrecemos ayuda a nuestros clientes durante o después de la compra, tanto de forma física o personal en la tienda, como a través del teléfono de contacto ofrecido en nuestras RRSS o el correo electrónico.

- Servicios digitales, pues tenemos RRSS donde ofrecemos nuestros productos, y el cliente registrado o un posible nuevo cliente puede mirar, elegir y comprar, y si necesita algo más personalizado o no encuentra lo que busca, puede ponerse en contacto con nosotros en cuyo caso le daremos una “asistencia personal”.

- Co-creación, pues damos la posibilidad a nuestros clientes de personalizar su producto con nuestra ayuda.