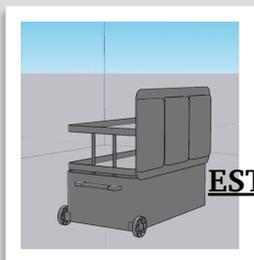




# GELMI'S

Maleta de cabina  
Maleta mediana



**ESTE TRABAJO HA SIDO REALIZADO POR:**

**-ÁLVARO GARCÍA INGELMO**

**-ÁLVARO GÓMEZ VÁZQUEZ**

**-ALBA MARTÍNEZ CASTRO**

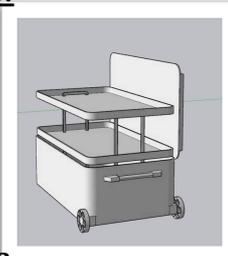
**-MARÍA GARCÍA SAN JOSÉ**

**Con la colaboración de:**

**-Álvaro Silva Blanco**

**-Mateo Martinez Horna**

**-Adrián Hernández Valentin**



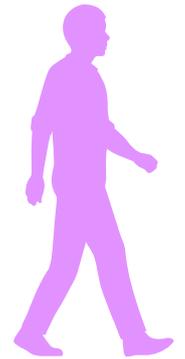
**GELMI'S**

# RELACIONES CON LOS CLIENTES



A través de los canales conseguimos que nuestro proyecto alcance grandes segmentos de mercado para hacerles llegar nuestra propuesta de valor. Es por ello que utilizaremos 3 medios para contactar con nuestros clientes y para que ellos puedan resolver sus dudas acerca de nuestro producto.

En primer lugar tendríamos un número de teléfono las 24 horas (el cual atenderá uno de los empresarios, que a medida que pasen los años, si se necesitan más se contratará algún trabajador más), además podrán contactar con nosotros a través de la página web, actualizada correctamente, o mediante los otros medios por los que publicaremos nuestro producto, en redes sociales, por ejemplo.



**NÚMERO  
DE  
TELÉFONO  
LAS 24H**

**PÁGINA  
WEB CON  
ASISTENCIA  
AUTOMATIZA  
DA**

**PUBLICIDAD**



**GELMI'S**

## NÚMERO DE TELÉFONO LAS 24H

# 1

La empresa contará con un número de teléfono las 24 horas para poder atender en todo momento al cliente por si acaso surja algún problema e imprevistos en cualquier momento y sobre cualquier duda acerca de nuestro producto . También es importante contar con el teléfono las 24 horas, así cualquier empresa grande de cualquier país que haya conocido nuestro producto puede hacernos un pedido en cualquier momento, sin ninguna dificultad a causa de la diferencia horaria.

## PÁGINA WEB CON ASISTENCIA AUTOMATIZA DA

# 2

La empresa contará con asistencia automática mediante una página web a la que se puede acceder y comprar para así no ser obligatorio comprar en tienda física , sino que se puede hacer los pedidos de nuestro producto a través de internet y en el momento que quieras. Además no nos será tan importante tener tiendas físicas sino que podremos centrarnos en promocionar nuestra página web. También allí estará toda la información acerca de nuestro producto.

## PUBLICIDAD

# 3

Haremos llegar nuestro producto a los empresarios y agencias de viaje a través de diversas estrategias de marketing. La principal sería el posicionamiento web ya que esta tiene como objetivo intentar que una página web aparezca en las primeras posiciones de los buscadores. Y en último lugar haremos que nos recomienden ya que el boca a boca sigue siendo un sistema increíblemente efectivo para dar a conocer un producto. De manera natural, los usuarios hablan con sus contactos de los productos que usan y hacen recomendaciones de esta manera haremos llegar nuestros productos a las empresas y agencias de viaje.



**GELMI'S**



**GELMI'S**

**ESTE TRABAJO HA SIDO REALIZADO POR:**

**-ÁLVARO GARCÍA INGELMO**

**-ÁLVARO GÓMEZ VÁZQUEZ**

**-ALBA MARTÍNEZ CASTRO**

**-MARÍA GARCÍA SAN JOSÉ**

**Con la colaboración de:**

**-Álvaro Silva Blanco (diseño)**

**-Mateo Martinez Horna (chips)**

**-Adrián Hernández Valentin (chips)**