

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado hablaremos sobre como hemos conseguido los clientes y que relación tenemos con ellos.

1. Primero tendremos que **hacer nuevos clientes** y para ello:

Tendremos que mostrar como es nuestra empresa y que es lo que les podemos ofrecer que les haga decantarse por comprar nuestro producto:

- Les ofrecemos un producto fabricado de forma ecológica y mostramos que nuestra empresa está comprometida con el medio ambiente.
 - También les ofrecemos un gran departamento de atención al cliente que les puede ayudar de forma más personalizada.
 - Nuestro producto es un producto de calidad , con un buen servicio técnico y con un periodo amplio de garantía (1 año).
 - En apartados anteriores dijimos que el producto va dirigido a personas entre 20 y 80 años . Las personas más jóvenes están más familiarizadas con compras por internet pero las personas más mayores no lo tienen como un medio de compra y por eso el producto se ofrece en tiendas y supermercados.
 - Durante todo el año haremos promociones y descuentos para animar a las personas a que prueben nuestro producto.
 - Se presentaran campañas publicitarias en medios de comunicación como televisión, radio , prensa escrita y también en redes sociales.
 - Haremos campañas de forma presencial con reuniones de demostración en las que podremos mostrar las cualidades y ventajas del producto.
 - Se incluirá en el paquete un bono descuento para próximas compras en nuestra empresa.
2. Una vez que el cliente ha comprado nuestro producto, la **relación** que tendremos con él será un relación de lealtad y agradecimiento por habernos elegido y para ello :
 - Le informaremos de todos los cambios y mejoras que hagamos en el producto.
 - Habrá una atención al cliente que le resolverá dudas y que le ayudará en todo lo que necesite.
 - Si hubiese necesidad de reparar algo del producto se les facilitará la recogida y el envío después de reparado.
 - Si saliese al mercado otro producto de nuestra empresa se les haría descuentos.