

3. RELACIONES CON CLIENTES

La manera que nos comunicaremos con los clientes es por **llamada telefónica** por WhatsApp, **videoconferencia**, Skype... o cualquier manera que podremos comunicarnos.

Ya que somos el intermediario y no damos la cara al público, en caso de que tengan alguna duda sobre el producto, **cada empresa** que nos haya contratado **tendrá nuestro número de teléfono** como el **Gmail** de la empresa para poder ponernos en contacto sin ningún inconveniente.

Como en un futuro tenemos la idea de hacer este producto más accesible para cualquier **familia**, en ese caso contarán con un **número de contacto** y también con **Gmail**, donde podrán **dar su opinión** o alguna **duda** sobre nuestro producto o equipo de reparación, si fuese el caso.

Por supuesto al ser el intermediario nos encargaremos que esa **información** la reciba el **fabricante** para que pueda hacer que el **producto suba de nivel** con los datos obtenidos de los clientes.

Cuando nuestro **generador de agua potable** se ponga a la **venta** en los comercios, ya sea por Internet o tiendas físicas, podrán **escribir** sus **comentarios** en la página web o **informar la tienda** y nos darán la información recolectada para poder estudiar y así ser una mejor empresa.

