

## ✚ RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado debemos destacar que es muy importante mantener una buena relación con el cliente para poder retenerle e incentivarle a que vuelva a comprar en nuestra tienda de ropa (online), para atraer a nuevos clientes y poder mejorar las ventas de nuestro negocio.

Por un lado, la relación con las empresas de moda a la cuales les venderemos la ropa se realizará de forma directa, contactaremos con las empresas a través de mails o en forma de reuniones.

En cuanto al consumidor final al cual vedemos la ropa (Que es realmente nuestro cliente), trataremos de darle un trato rápido y eficaz, así como una relación cordial y profesional. Para conseguir esto, Tendremos varias posibilidades:

- ✚ Atenderle a través de internet (chat en línea) si necesita alguna accesorio. (Aquí identificaremos los recursos de tiempo y monetarios que vamos a utilizar para mantenernos en contacto con nuestro cliente)
- ✚ Ofreciéndoles un servicio pre y post-venta adecuado.
- ✚ Ofreceremos descuentos, sorteos y premios a todas aquellas personas que nos sigan en nuestras redes sociales.



