

Relaciones con los clientes

Vamos a atraerles mediante descuentos en neveras o promociones. Si compran dos neveras con sus correspondientes aplicaciones les saldrá más barato. Daremos a nuestros clientes un período de 6 meses de prueba para que comprueben si están 100% convencidos de nuestro producto y si durante ese periodo comprueban que no les es afín podrán solicitar una devolución.

Y nos comunicaremos con ellos mediante vía telefónica, chats y correo lo que será más fácil a la hora de comunicarnos con todos los clientes. También les responderemos uno a uno todas las dudas que les puedan ir surgiendo a medida que van utilizando esta innovación.

Si tuviesen algún problema específico grave, nos pondríamos rápidamente en contacto con ellos y si es urgente, iríamos a su domicilio a solucionar mejor sus problemas.

Nos consideramos unas innovadoras sobre todo por el buen trato que damos a nuestros clientes, debido a que queremos ayudarles en todo lo que se pueda y así, salimos beneficiados todos. Ellos con una buena atención por parte nuestra ante cualquier problema y duda y nosotras al crear una innovación que puede funcionar y podremos obtener nuestros beneficios correspondientes, además de una satisfacción de crear algo que les pueda ser muy útil para los clientes y les pueda facilitar la vida.