

Relaciones con los clientes.

A. En todo tipo de empresa, una de las cosas que se quieren perfeccionar y además es una de las cosas que nos va a ayudar a llevar hacia delante el negocio, es la **relación** que nosotros consigamos tener con nuestros **clientes**.

Nuestros clientes van a ser ese punto del negocio, el cual va a ser indispensable y por ello, hemos decidido dar a conocer las siguientes acciones, para que nuestros clientes sigan ligados a nuestra empresa o, por otra parte, nuevos clientes que se fijen en nuestro negocio, gracias a las acciones que ofertamos.

Para empezar, destacaremos un **programa de fidelización** para nuestros clientes, ya que es una estrategia que se da con el propósito de poder premiar de alguna manera el comportamiento de compra de los clientes que tengamos en nuestra empresa, por lo que gracias a ello conseguiremos fidelidad y lealtad a nuestra marca.

A parte de eso, utilizaremos **descuentos** para todos aquellos productos con la finalidad de poder promover las ventas que tienen baja demanda en el mercado, aumentar las ventas o bien poder atraer nuevos clientes.

Por último, tendremos unas **ventajas** que nos ayudarán a sorprender y deleitar al cliente, gracias a esas ventajas podrán mejorar muchos productos que han sido comprados anteriormente.



B. Nuestra empresa, también se moverá en el ámbito **online** por lo que conseguiremos adentrarnos en nuestros clientes, en nuestro modelo de negocio.

Podemos destacar, que **mejoraremos nuestro soporte de la web** y profundizaremos en la **atención del cliente**, para que ellos mismo puedan ponernos valoraciones, tras la compra de un producto, pueden pedir por internet o bien pedirlo y que se lo preparemos para cuando venga a nuestro negocio, puedan tenerlo preparado.

También crearemos un email, que se base en el **marketplace** de la propia empresa y que nos ayude a expandirse poco a poco, para que finalmente nuestros productos poco a poco lleguen a las personas.

Además, como anteriormente hemos mencionado con los sitios web que crearemos, podremos aportar **suscripciones** para todo aquel cliente que esté bastante interesado en nuestro negocio, no se pierda ni una noticia que vayamos colgando en nuestro sitio web.

Obviamente tendremos en cuenta que hacer, para que nuestros clientes no se cansen /aburran de nuestro negocio y los que hemos pensado es: Entender todas las necesidades que nuestros clientes expresen, estableceremos expectativas, pero cumpliendo todo aquello que prometamos, es decir, no crearemos falsas esperanzas, ya que nos puede llevar a tener muy mala fama. Buscaremos la mejor manera, para poder promocionar algo que esté al alcance de los clientes.

Por último, buscaremos un día especial de cada estación del año para **sortear un lote de nuestros productos**, que se puedan adaptar para la estación en la que nos encontremos en ese momento.

Creo que es una muy buena aportación, ya que solo podrán participar todo aquel que esté suscrito en nuestro sitio web y todo aquel que por lo menos haya comprado una vez en nuestras tiendas o webs.

