

# Relación con los clientes



Como una **nueva empresa en el mercado**, lo más importante para nosotros es llegar y **conectar con el público** para conquistar nuestros clientes habituales, por lo tanto, desde Biogiltz hemos trazado una **estrategia de marketing para lograr este objetivo**.

## Atraer

En primer lugar, nuestra intención es **atraer a los clientes a través de la publicidad** de nuestro producto para que puedan conocerse e identificarse con su propuesta.

Esta tarea se llevará a cabo mediante medios publicitarios como las redes sociales, buzoneo, newsletter y ferias tecnológicas.

## Mantener

Para mantener a los clientes usuarios de nuestro producto y hacernos crecer como empresa, vemos importante ofrecerles **la mejor calidad posible**, por lo cual, es primordial disponer de un buen **servicio de venta y postventa** con atención al cliente, facilitando la información necesaria, como los plazos de entrega o la descripción correcta de los materiales.

También, se les proporcionará el **seguimiento de su envío y servicios de asesoramiento** de uso.

## Prioridad

Desde Biogiltz, priorizaremos el **feedback de los clientes**, a través de los canales proporcionados por nuestra empresa, **para ayudarnos a mejorar nuestros servicios**. En nuestra web, tendrán a disposición un chat para la resolución de dudas y reclamaciones y número de contacto para reclamaciones (5% descuento por opinar....)

Por último, nos parece conveniente mantener una **relación cordial** con nuestros distribuidores, para ello nos aseguraremos de satisfacer sus necesidades y las de los clientes.

