

RELACIONES

Sabemos sobre la importancia de nuestra relación con nuestros clientes, por ello, nuestro objetivo principal al principio es el de atraer a nuevos clientes o consumidores a los que les atraiga la empresa y, así, poder aumentar las ventas. Además, mantendremos una relación de servicios automatizados, teniendo como cualquier otra empresa un número de teléfono para el servicio al cliente. Además, intentaremos retener a nuestros clientes creando nuevos productos cada un tiempo con nuevos diseños, materiales y tecnologías, creando también colaboraciones con otras marcas y lograr así mayores ingresos. Nombrando la palabra colaboración, para poder hacernos un lugar en el mercado, utilizaremos estrategias de marketing como regalar tablas a escuelas de surf, crear licras con el logo de la marca o colaborar con marcas de ropa con un diseño veraniego y fresco.

Para la producción de las tablas, participaremos con una empresa proveedora costera con proposiciones de valores parecidos al nuestro, por lo que es ideal. Es de Santander, en el norte de España y se llama Latas Surf. Esta colaboración, además de ser buena, será más barata que con otras proveedoras ya que, como nosotros, es una empresa que recién está empezando en el mundo del surf. Aquí tienes un link para conocerlo un poco mejor: <https://www.europages.es/LATAS-SURF/00000005367627-669128001.html>

