

La relación con el cliente hace referencia a todas aquellas estrategias que te permiten definir cómo vas a adquirir, retener y expandir tu base de clientes. Se fundamenta en la segmentación y personalización de tus mensajes y propuesta de valor a través de los diferentes canales donde tienes presencia.

Tipo de relación

Directa: aquella en la que tus clientes contactan contigo directamente para conseguir tu propuesta de valor. Personal: a través de una comunicación directa, por ejemplo: cara a cara o por vía telefónica.