

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

La empresa Sholen ha identificado que los foros de deporte y moda son una excelente forma de llegar a su público objetivo. La empresa participa activamente en estos foros, respondiendo preguntas y brindando información sobre sus productos a los usuarios interesados. Esto permite a Sholen establecer una conexión con su público objetivo y entender mejor sus necesidades.

Además, la empresa también se comunica con sus clientes a través de comentarios en post de las redes sociales y en los comentarios de los productos en su página web oficial. Esto permite a Sholen recibir retroalimentación de los clientes y responder a cualquier pregunta o problema que puedan tener.

La empresa también ofrece servicios de asistencia poscompra y newsletters para mantener a los clientes informados sobre las últimas novedades y promociones. Esto permite a Sholen fidelizar a sus clientes y mejorar su experiencia de compra.

En resumen, mediante estos canales de comunicación, la empresa Sholen puede entender mejor las necesidades de su público objetivo y adaptar sus estrategias para satisfacerlas, así como mantener una comunicación continua con sus clientes para brindar un servicio de atención al cliente excepcional.