

## RELACIONES CON CLIENTES

Una buena relación con el cliente y tener un trato más personal se va a realizar un cara a cara mediante tiendas físicas para la atención al cliente en farmacias y ortopedias.



Un contacto con el cliente es a través de la página web de la empresa, donde pueden registrarse y obtener más información acerca de los diferentes productos que se ofrecen, y contactar con la farmacia.

En la página web se puede añadir un blog con mayores conocimientos sobre las distintas opciones y los distintos productos ofertados y así poder ayudar a los distintos clientes aportandoles más información.

La empresa realiza promociones como descuentos, vales de distintos productos, abonos para conseguir fidelizar a los clientes habituales y para atraer nuevos clientes.

La misma página cuenta con un servicio de chat personal para preguntar dudas que causen los productos o aportar ideas que ayuden en una próxima realización, a parte de los comentarios que pueden visualizar todos los clientes suscritos, se ofrece un servicio de chat personal individualizado para obtener mayores conocimientos sobre los productos.

Los productos ofertados tienen un servicio post-venta de garantía de dos años en el caso de que tenga algún fallo o error de fábrica. Cuentan con servicio de devolución en caso de que no sea el producto que buscaba o que no haya cumplido sus expectativas, existe la opción de devolver el dinero o poder cambiarlo con otros productos que sean ofertados.