

6. RELACIONES CON CLIENTES



Después de una exhaustiva investigación de mercado hemos encontrado lo que creemos que es el mejor plan para conseguir el máximo número de demandantes. Hemos creado un plan completamente personalizado para nuestros clientes, en este plan nuestros clientes tienen total libertad de elección sobre el producto que ofertamos, estos pueden elegir entre vendernos la energía sobrante o no, pueden elegir entre un montón de modelos de placas solares, pueden elegir la fecha y hora en la que quieren que vayan nuestros técnicos a hacerles la instalación. De esta forma creemos que lograremos atraer al máximo número de demandantes. Con los precios tan competitivos que tenemos, y debido al innovador método que estamos utilizando como es el de dar la opción de vendernos la energía sobrante y de esta forma nuestros clientes pueden ahorrar una gran cantidad de dinero, ya que de esta forma se ahorran el mantenimiento. Gracias al innovador método que estamos utilizando el cliente se verá forzado a mantenerse ligado a la empresa debido a que no hay ninguna otra empresa que ofrezca este servicio.

Desde la empresa Helios hemos apostado tanto por la asistencia personal como por los servicios automatizados, los demandantes pueden acudir tanto a nuestros locales como a nuestra página web.

Resumen sobre las relaciones con clientes

- Plan personalizado
- Objetivo: Simplificar lo máximo posible la compra del producto para que el cliente se encuentre lo más cómodo posible.
- Utilización de métodos innovadores
- Mantener ligado al cliente a la empresa mediante los métodos innovadores que utilizamos
- Tratar de que los clientes tengan un cierto ahorro en comparación a la competencia
- Tratar de mantener a los clientes
- Tratar de atraer al máximo número de clientes