

Relación con los clientes

La estrategia de marketing que vamos a usar es, por una parte, el uso de la publicidad mediante la página web, en la que se dispondrá de un catálogo con precios muy accesibles a todas las personas y con promociones en festividades importantes para que los clientes puedan obtener descuentos que no pueden desaprovechar, además, poner un descuento en septiembre porque es el mes en que más nacimientos hay.

Por otra parte, dispondremos de la ayuda de Influencers que tengan hijos que hagan promociones de nuestros productos, para ello, tenemos que ofrecerles nuestros productos de prueba para que puedan disfrutar de ellos y hacer buenas referencias para atraer al público.

El tipo de relación que vamos a ofrecer a nuestros clientes va a ser una asistencia personal dedicada debido a que no es lo mismo ofrecerle un carrito o un juguete a unos padres con un niño de 1 año a unos padres con un niño de 4 años.

Por último, ofreceremos unos “seguros” a las familias para que confíen en nuestros productos debido a que lo que ofrecemos es de buena calidad. Además, si tienen un problema, gracias a este podremos solucionarlo y ayudará a que se vendan los carritos y juguetes de una forma más fácil y eficaz.

