

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Como hemos mencionado anteriormente, nuestra empresa es pequeña, es decir, una microempresa. Tratamos de establecer una confianza plena, cercanía con los clientes, ofreciendo asistencia personal, trato esmerado, ajustándonos siempre a las características de cada uno de nuestros clientes.

Nuestro clientes son personas mayores que en ciertos momentos pueden sentir inseguridad, desconfianza, posibilidad de engaño ante estas nuevas ideas de negocio o compra. Por eso, las socias seremos las que nos pondremos directamente en contacto con los clientes para presentarles la idea. Por ello, acompañaremos siempre en las recogidas de las donaciones como en la entrega de la compra siempre que estas no se hagan en nuestro establecimiento físico. Yendo personalmente a las residencias podríamos establecer una relación más directa y fluida con los clientes.

También realizaremos una encuesta para ampliar el conocimiento de sus gustos y preferencias. Será responder una serie de preguntas para ir recolectando la información conjunta de todo, para finalmente hacer una estadística acerca de ello, conociendo qué tipo de ropa les gustan.

En nuestros contactos con clientes, además de buscar el objetivo comercial de la empresa, sabemos que la escucha también será una labor muy importante. Siempre tendremos prioridad en las necesidades de nuestros clientes, dando una mayor atención a sus palabras.