

## Mireya e Irene

En este apartado deberéis describir los tipos de relaciones que vuestra empresa u organización va a establecer con el segmento específico de mercado.

Ésta puede variar desde una relación de

tipo personal y cara a cara con cada cliente, hasta una relación automatizada sirviéndonos de aplicaciones web o contestadores automáticos.

Existen varios tipos de RELACIONES CON

LOS CLIENTES que pueden darse al mismo tiempo entre una empresa y un segmento de mercado:

- asistencia personal
- asistencia personal dedicada
- autoservicio
- servicios automatizados
- comunidades

Procuramos dar a los clientes un tipo de relación cara a cara, ya que nos gusta atenderlos y haremos una asistencia lo más familiar posible para que cada cliente se sienta a gusto comprando en nuestra tienda, se vaya satisfecho con su compra y vuelva en un futuro.

También tenemos una relación automatizada ya que usamos aplicaciones web, venderemos de forma online, como la página web, Instagram, Facebook, Pinterest...

Se podrá contactar con nosotros por correo o por número de teléfono por si se tienen dudas sobre el producto, para hacer devoluciones o por si el cliente queda insatisfecho con su compra.

La relación con el cliente es muy buena ya que nos gusta tratarlos con la mayor atención personalizada posible, para saber cuáles son sus necesidades y hacer que se sienta satisfecho con su compra y vuelva pronto a por más, como ya hemos indicado anteriormente.