



Diego Hurtado de Mendoza   Jorge Diaz   Martin mendivil   Unai Atela  
**RELACIONES CON LOS CLIENTES**

### **Qué deseamos obtener de nuestro segmento de mercado?**

-Nuestro producto, que está dirigido a el público que está interesado en la contribución de la mejora del medioambiente, atraerá a estos con nuestra idea innovadora y al probar el producto y ver que, efectivamente, están ahorrando dinero generando energía de manera ecológica promoverán entre sus compañeros (que también comparten esa idea) nuestro producto y las ventas aumentarán.

-La mejor manera de atraer clientes es con incentivos. En este caso hemos pensado en hacer colaboraciones con empresas que fabrican zapatillas y adaptar un modelo de zapatilla a nuestro producto y con ello ofrecer un descuento a aquellas personas que compren dicho modelo de zapatilla.

-Para mantener los cliente hemos pensado en mostrar datos que reflejen el dinero que se ahorraría en un año sustituyendo la electricidad convencional de una casa

-Luego una hemos pensado que para los más infantiles al pedir por internet el pedido le vendrá con un peluche de una batería blanca y verde para que se divierta además de obtener el producto.