

6.Relaciones con los clientes

Conseguir nuevos clientes o consumidores

Nosotros tenemos un plan de marketing, los anuncios los pondremos en las redes sociales, anuncios comunes, con folletos en las empresas, salas de espera etc.

Retener a los clientes existentes

Para retener a nuestros clientes y tener su fidelidad estaremos en constante comunicación en caso de alguna necesidad que se le presente a nuestros clientes.

Aumentar las ventas

Para potenciar nuestras ventas tendríamos que ofrecer nuestros servicios a diferentes empresas relacionadas con este sector de la electricidad, no nos limitaremos en el caso de buscar clientes tendremos que expandirnos de alguna manera para llegar a ellos.

Crearemos una actividad con nuestros clientes, en la cual consiste en que den su recomendación o traer a algún amigo cercano, por realizar esa acción obtendrán un descuento o podríamos sortear algunos de nuestros productos disponibles.

Motivación de las relaciones con los clientes

Para motivar a nuestros clientes haremos que cuando una cliente lleve más de 5 años con nosotros tendrá unos descuentos en piezas y en el producto y para atraer a más clientes tendrán un pequeño descuento en las piezas. A medida que más tiempo pasen con nosotros más descuentos tendrán.