

Relación de los clientes

a,b. Mantendremos las relaciones con los clientes vía redes sociales, reuniones presenciales, un seguimiento postventa, para asegurarnos de que todo funciona correctamente, asistencia para futuras actualizaciones, etc. En definitiva, no sólo vender el producto, sino asegurarnos de que el cliente avanza con dicho producto, que siempre esté actualizado y asesorado, además de presentar dichas actualizaciones en las ferias de estos clientes (centros docentes).