

## 6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

### a. Acciones se llevarán a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Como primera opción para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta sería hacer promociones de cualquier producto que tuviéramos como por ejemplo:

- Con anuncios a través de revistas relatando que productos tenemos, mostrándoles la calidad,
- Mostrándoles cuales son las mejores opciones de compra,
- A través de descuentos
- A través de Google y redes sociales

Con estas 4 ideas mantendremos al cliente ligado a nuestra propuesta ya que nuestra propuesta tendría las 4 ideas relacionadas entre sí, por ejemplo:

Haríamos revistas en las cuales aparecen de los productos que tendríamos con sus respectivos precios. En la primera página pondríamos todo tipo de descuentos que haríamos desde el más simple de 2 por uno, hasta, por estar comprando productos de cualquier tipo en nuestra tienda cualquier producto te saldría más barato, por ejemplo: si una motosierra valiera 200€ te saldría a 150€. Ese descuento en el caso de la maquinaria, abonos, plantas, macetas, cubresuelos, herramientas que sería de un 25%, y en el caso de las semillas y bulbos también se aplicaría el mismo método pero de manera distinta, por ejemplo: 3 paquetes de semillas te valen 6€ te valdrían 4€. Esta norma empezará cuando el cliente haya hecho una compra de más de 1000€.

### b. Cómo integrar al cliente en nuestro modelo de negocio.

Para poder atraer al cliente a nuestra tienda empezamos a repartir unos folletos por todos los sitios ya sean en los coches, en los buzones o en los escaparates de las tiendas. A medida de que tengamos más clientes tendremos los recursos mínimos para poder expandirnos y que más gente nos conozca, estas formas de expandirse serían a través de un anuncio en la tele, en la radio.

Una vez que la gente se conviertan en nuestros clientes tendríamos nuestras redes sociales personales ( Instagram, tik-tok ... ) También tenemos a nuestra disposición una página web donde la gente podrá preguntarnos las dudas que tenga o aconsejarlas de que es lo que tienen que hacer.

Dentro de la página web ha diferente apartados (Ser cliente, zona vip,ayuda y consejos)

Una vez que pinches en cima del apartado cliente, te saldrá una lista de que precios hay para ser un cliente depende la categoría que escojas tendrás unas ciertas ventajas ( Descuentos más grandes, una zona de aparcamiento,...)

La zona vip seria para los clientes que hayan cogido las catagerio mas cara de todas que tendría más ventaja que las demás categorías.

En el apartado de ayuda y consejos es donde nos podrán enviar las dudas que la gente tenga, no hace falta pagar ninguna categoría para poder enviar las dudas pero tendría que espera un tiempo para poder enviar la duda, cosa que los clientes que hayan pagado cualquier categoría no tendrían que que esperar nada ya que esa sería una ventaja de haber pagado por una de las categorías que tenemos. No obstante los clientes podrían ir a la tienda física para poder preguntarnos cualquier cosa que esté relacionada con las plantas, abonos o productos fitosanitarios, maquinaria (por encima).