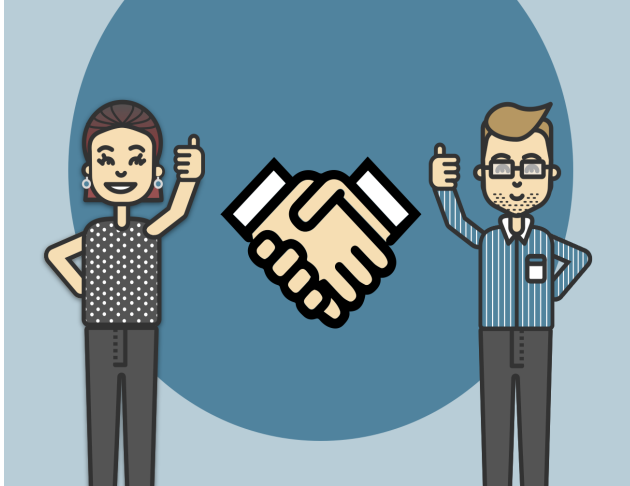


RELACIÓN CON EL CLIENTE (Parking dog)





Intentaremos establecer buenas relaciones con los clientes para que la siguiente vez que quieran utilizar un servicio no duden en utilizar nuestro servicio y utilizar nuestros producto.

Las personas que trabajen serán las encargadas de identificar a los clientes y pedir su documentación por si pasa algo con los perros; como por ejemplo si se pone malo el perro, si el establecimiento

cierra,...

Si el perro se pone malo nosotros llamaremos al dueño para pedirle permiso para llevarlo al veterinario y si el caso de que el establecimiento cierre llamaremos a los dueños para que vayan a buscar al perro.

En caso de que el establecimiento cierre, llamaremos a los dueños para que vayan en busca de los perros.

Los trabajadores de nuestro servicio tendrán una previa formación que se basará en la experiencia. Aparte de eso, les explicaremos cómo pueden atraer a los clientes. Tendrán que demostrar actitud, vibras positivas y educación para dar una buena impresión. Nos podemos permitir dirigirnos individualmente a cada cliente, ya que tenemos suficientes trabajadores para que puedan atender a cada persona sin que tengan que esperar.

Tipos de relaciones con los clientes

La empresa mantendrá un trato personal con los clientes, sea cara a cara dentro del recinto de Parking Dog que se encuentra dentro de los centros comerciales o vía telefónica y correo electrónico. El número de nuestra empresa es 688 78 50 61 y el correo electrónico es parkingdog@gmail.com. Además los clientes van a poder comunicarse con nosotros mediante la aplicación de Whatsapp.

Así vamos a poder estar en contacto con nuestros clientes de manera indirecta mediante los medios tecnológicos.

Vínculos con los clientes

El vínculo con los clientes puede ser transaccional y de largo plazo.

En primer lugar, los clientes van a poder dejar sus perros en el recinto y pueden dejar de utilizar los servicios cuando quieran, es decir va a ser una relación transaccional.

En segundo lugar, nuestra empresa va a tener suscripciones mensuales para los clientes. Con esta suscripción mensual los clientes dispondrán de descuentos en todos los productos de nuestra empresa además de descuentos en el servicio de peluquería. Así vamos a poder tener un vínculo de largo plazo con los clientes. Después de terminar la suscripción los clientes ya no van a poder disfrutar de los servicios que ofrecemos hasta que pague otra vez.

Ciclos de la relación con el cliente



Los ciclos de la relación con los clientes se basan en tres fases:

Adquisición: Publicaciones. Mediante anuncios las personas van a ver que es, en qué consiste y cómo comunicar con la empresa Parking Dog. Los anuncios van a aparecer en las

aplicaciones digitales como Facebook, Instagram, sitios web de google, etc. Además vamos a publicar y promocionar nuestra empresa y decir a las personas cuáles son los servicios que ofrecemos.

Retención: Nuestra empresa entiende las necesidades de los clientes. El recinto de los perros va a ayudar a muchas personas con los perros. Nuestros clientes van a poder dejar sus perros dentro de nuestro recinto sin estar preocupados del estado de sus perros.

Venta cruzada: Además dentro de nuestro recinto habrá una tienda de los productos de los perros: la comida como Pedigree, Alpha Spirit, etc.