

## Relación con el Cliente

En nuestra Empresa queremos tener una relación directa con nuestros clientes, nos gustaría poder saber la opinión de todos ellos para poder mejorar en todos los aspectos y que el cliente también quede satisfecho. Para ello tenemos un número de teléfono siempre activo y un correo electrónico para poder escuchar las opiniones de nuestros clientes, también en las tiendas físicas podrán venir los clientes para que les podamos escuchar.

Por otro lado, nos gustaría tener una relación a largo plazo con nuestros clientes. Por ello hemos implementado una suscripción que se puede llevar a cabo tanto en las tiendas físicas como en las digitales. El objetivo de esta suscripción es darle beneficios a nuestros clientes más longevos. Cada mes se obtendrá una recompensa por estar suscrito a nuestra empresa que puede llegar a ser desde bolsas de tela, pegatinas, bolígrafos o códigos de descuento. A parte de esta recompensa se harán descuentos por tiempo limitado en fechas especiales como navidad, black friday o el cumpleaños de cada cliente suscrito.

Queremos mantener una relación lo más personal posible con nuestros clientes por eso intentamos interactuar lo máximo posible con ellos en nuestras tiendas tanto online como físicamente pero inevitablemente a través de nuestra tienda online este trabajo se nos complica mucho más.

Actualmente estamos intentando llegar a un público más amplio sin perder a nuestros clientes habituales, por ello, estamos actualizando constantemente nuestro catálogo con ropa que esté de moda pero sin dejar de lado a los clientes que les gusta la parte tradicional de nuestros productos. Aparte estamos recompensando a los suscriptores más fieles con los regalos mensuales al renovar su suscripción y tenemos un pack para los nuevos suscriptores que les da muchas ventajas como por ejemplo los tres primeros meses tener un descuento en la suscripción y en distintos tipos de prendas.