

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En el modelo Canvas, las relaciones con los clientes, es clave para el éxito de la empresa ya que se basan en cómo se vinculará el consumidor con tu producto o servicio, y para ello, hemos creado algunas ideas poderosas para cautivar y retener a los clientes.

En nuestra empresa nos basaremos en dos tipos de relaciones con los clientes, una sería **la relación directa** que consiste en mantener un trato personal con el cliente, que puede ser presencialmente la cual se cumplirá a través de la tienda, y otra opción es por vía telefónica, mediante las llamadas a la empresa. Esta relación, si el cliente se ubica cerca de nuestros locales, le viene muy bien, ya que puede acudir a ella rápidamente y así poder hablar con algún responsable de la empresa, para que pueda comprar cualquier producto, o pueda resolver cualquier duda que tenga.

Otro tipo de relación que tendríamos con los clientes sería una **relación indirecta**, que esta consiste en la comunicación a distancia por medios tecnológicos, como correos electrónicos, páginas webs, redes sociales, etc. Esta relación es algo más cómoda, y sencilla que la anterior, ya que, si no dispones del tiempo necesario para venir a la tienda o estás a mucha distancia de cualquiera de nuestros locales, pues sencillamente con pocos pasos, los clientes ya podrían comunicarse con nosotros.

A través de estas relaciones, los clientes **podrán tener más contacto con los de la empresa** y así establecer lazos, tanto como a la hora de vender como a la hora de empatizar con ellos, y en el caso de que los clientes no puedan estar de acuerdo con la calidad de producto o del trato que le hacemos a la hora de vender, nos lo pueden informar a través de cualquier medio tecnológico o en la tienda, hablando con un responsable de la empresa.