

# RELACIONES CON LOS CLIENTES: “VISTZOOM”

En “Vistzoom” tenemos como objetivo integrar al cliente dentro de nuestras marcas, que todo el mundo se sienta identificado con nuestros productos y crearles una necesidad de adquirirlo para que el negocio funcione. Para lograr todo esto, se pueden llevar a cabo acciones muy concretas. Más que nunca es necesaria nuestra empresa de marketing, “Dobuss” (<https://www.dobuss.es/>). Nos ayudará a hacer realidad nuestra meta, a través de las llamadas “estrategias agresivas de captación de clientes” y lo más importante, mantener a nuestros clientes satisfechos, retenerlos, y captar nuevos clientes.

Algunos ejemplos podrían ser, desarrollar un filtro para TikTok, Instagram, Facebook con nuestras gafas, para que la gente lo pruebe y vea como le quedan puestas y lo compartan con sus amigos. Esto conseguirá una publicidad gratuita para nuestra empresa. Otro ejemplo podría ser hacer encuestas sobre nuevos productos que deseen que desarrollemos, concursos de diseño de patillas para las gafas, cuyo ganador podrá ver en la tienda física durante una temporada el diseño hecho realidad e incluso directos para que la gente vea cómo es el día a día en nuestra óptica.

Queremos dar prioridad a los sistemas de asistencia personalizada, ya que creemos que es más cómodo establecer comunicaciones entre personas, que te entenderán mejor que una máquina y resolverán todos tus problemas sean más o menos comunes. Por eso nuestros sistemas telefónicos no están vinculados a ningún sistema de inteligencia artificial, sin esperas y con soluciones de verdad. Sin embargo; entendemos que se deben amoldar nuestras relaciones con los clientes a todo tipo de público, y por eso si lo prefieren, tenemos a su disposición la web dónde podrás realizar tus compras de manera autosuficiente.

Otro servicio es que en nuestra óptica se podrá realizar el pago en una caja atendida por uno de nuestros empleados, o en otra de autoservicio, en el que podrás pagar el producto escaneándolo con el código de barras y pagando con tarjeta de crédito. Como en muchas otras tiendas, se tendrá disponible la opción (tanto en la web como en la tienda física) de solicitar una tarjeta de agradecimiento personalizable con la frase que se desee y de que las gafas se envuelvan para regalo.

En definitiva, nuestra empresa se adapta a las necesidades de todo el mundo, tanto con creación creativa en las redes sociales, y a elegir entre autoservicio (web) o atención personalizada exclusiva (teléfono de consultas, ópticas físicas y correo electrónico).