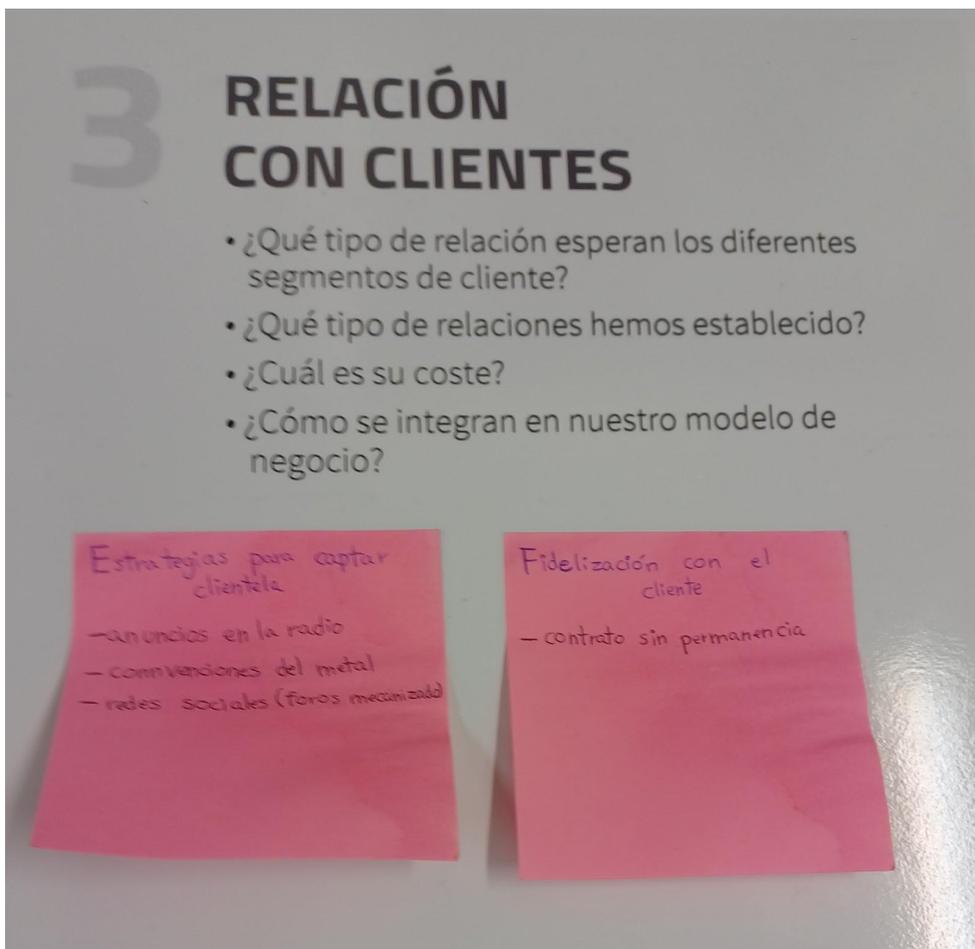


3.-RELACIÓN CON CLIENTES

CMSM hace uso de las redes sociales (instagram, linkedin, tik tok...) debido a que hoy en día la mayoría de las empresas hacen uso de este tipo de aplicaciones, lo que hace a CMSM más visible al público. La empresa asistirá a convenciones relacionadas con la fabricación mecánica, a las que grandes empresas asisten para encontrar servicios que cumplan con sus necesidades. Debido a que una gran cantidad de personas que trabajan en este sector son oyentes de radio, también realiza secciones publicitarias en diversas emisoras de radio, en las horas puntas de entrada y salida del trabajo.

Para evitar que los clientes se sientan atados a CMSM, se les ofrece un contrato sin ningún tipo de permanencia, del que pueden darse de baja sin necesidad de explicaciones ni de cumplimientos de contrato



3 RELACIÓN CON CLIENTES

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

Estrategias para captar clientela

- anuncios en la radio
- convenciones del metal
- redes sociales (foros mecanizada)

Fidelización con el cliente

- contrato sin permanencia