

Relaciones con los clientes: Para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, para mantener nuestros clientes trataríamos de que el funcionamiento de nuestra pulsera cumpla con los requisitos que hemos establecido y prometido, como el buen funcionamiento, el fácil uso, la comodidad y discreción... Y para atraer nuevos clientes y hacerlo crecer nos daríamos a conocer mediante la publicidad como anuncios publicitarios de la televisión, anuncios en la calle como en paradas de autobuses, en los transportes públicos, también folletos publicitarios y publicidad en redes sociales (facebook, twitter, instagram, tiktok, ...) ya que a día de hoy son medios que todo el mundo emplea por tanto resulta de las maneras más efectivas y de menos coste. Otro método para atraer nuevos clientes sería mediante la comunicación entre clientes y posibles nuevos clientes, es decir, ya que al mantenerlos satisfechos y seguros con la pulsera, quizás este producto se vaya publicitando mediante las personas y sus recomendaciones. Según haya habido progreso en nuestra empresa, también podemos atraer más clientes a través de una mejora de la imagen de la marca. También, para mantener estos clientes trataríamos de mantener una buena comunicación empresa-cliente proporcionando un apartado específico en nuestra página web para posibles quejas, sugerencias, recomendaciones... así como proporcionando un número de teléfono para lo mismo.