

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para relacionarnos con las PYMES del sector de la construcción y de la seguridad , lo haremos de forma personalizada con los distintos representantes de cada empresa .Nos pondremos en contacto con los representantes de las empresas con cita previa , para acordar reuniones presenciales mensuales .

Explicando los valores añadidos de nuestra empresa sobre las demás (flexibilidad , personalización , diseños , disponibilidad etc.....) . También les hablaremos del 5% en comisiones por la venta de nuestros productos . Mostraremos de forma transparente los productos vendidos a través de cada una de las empresas , los problemas que hemos tenido y como se han solventado .

A fin de año y de forma anual , nos volveremos a reunir para comunicar si queremos seguir trabajando con su empresa o si por el contrario no queremos . Pactaremos las condiciones de trabajo para el próximo año y quizás si el año ha ido muy bien ... tener algún detalle u obsequio (cesta de aguinaldo , unos productos de publicidad ...etc...) .