

RELACIONES

Como sabemos, lo más importante de una empresa son los clientes, tanto conseguirlos como mantenerlos. Por esto, hemos creado un programa de fidelización de clientes, donde dispondrán de puntos acumulables por cada compra, que podrán canjear posteriormente con descuentos. Estos también tendrán posibilidad de acceder a los prelanzamientos de la colección a partir de la página web. También recibirán información sobre las novedades a través del correo.

Nuestra tienda también dispondrá de servicio de atención al cliente de lunes a viernes en horario de 9.00 a 21.00. La web contará con un asistente virtual para consultar cualquier duda de disponibilidad o con respecto al producto.

Las redes son muy importantes en este punto, ya que con ellas publicitamos nuestros productos, lo que nos da un mayor alcance y más posibilidades de conseguir más clientes. Eventualmente celebraremos algún sorteo con descuentos o de prendas para atraer a clientela. Estos se publicarán principalmente en instagram.

Es muy importante también generar algún anuncio. Tik tok está teniendo una gran influencia en los jóvenes, por lo que crear un anuncio para la plataforma ayudará a llegar a estos. Instagram también es otra de nuestras opciones. Al igual que tik tok, en este también aparecen anuncios que tienen un gran alcance.

Dejando atrás el ámbito tecnológico, trabajamos muy a fondo la atención al cliente en nuestra tienda física, siendo esta personalizada en la medida de lo posible.