

SERVICIOS PARA MADURESCENTES

“LA JUVENTUD ESTÁ EN EL CORAZÓN”



ZAZOA

LUCIA C, MARIO, JONATHAN, ALEJANDRO, ELY

INDICE

RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

1. Captación con los clientes
2. Retención de los clientes
3. Fidelización de clientes

CAPTACIÓN CON LOS CLIENTES

En ZAZOA presentamos varios tipos de redes sociales como TikTok, Instagram, Facebook y Gmail que utilizaremos para captar a todos los clientes posible mediante anuncios, encuestas, ofertas.

También podrán visitarnos en nuestra página web, donde encontrarán todos los servicios e información sobre estos.

Al adquirir dos de nuestros servicios al tercero se le hace una rebaja de un 10% de descuento en la siguiente compra de servicio.

RETENCIÓN DE LOS CLIENTES

ZAZOA tendrá una retención con el cliente basada en la atención comercial, usaremos el correo electrónico para enviarle cada cierto tiempo publicidad y promociones de nuestros productos, con la finalidad de estar siempre presentes. A su vez le recordaremos que tenemos redes sociales donde nos pueden seguir para que se enteren de todas las ofertas posibles y si hay algún descuento.

FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Una buena compra depende de si el cliente se ha quedado satisfecho/a con la compra del servicio para poder informar a todas aquellas personas de sus alrededores para que estas inmediatamente nos visiten y compren. Fidelizar al cliente es mantener una relación con él a largo plazo a través de bases de datos creadas con información de clientes que se den de alta en la web. El objetivo es enviarles información de novedades cada vez que lancemos un nuevo producto en la empresa .Y por último, y lo más importante para fidelizar a nuestros clientes es mantener una buena relación y tratarlos como si fueran nuestra propia familia. Mandándoles correos electrónicos con nuevos productos, promociones y atendiendo sus necesidades.

