



RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

Como ya hemos visto en segmentación de mercado, C3 association, atiende a un tipo de mercado masivo pero con algunas matices, ya que está dirigido a todas las edades y personas pero habrán focos en los que nos centraremos más como personas ya ancianas, gente con problemas de salud, gente que viva sola o incluso personas deportistas.

Nuestra relación con los clientes va a ser una asistencia personal dedicada ya que queremos una relación estrecha con cada uno de nuestros clientes porque sabemos que esto es un tema serio y queremos ayudarles en lo que podamos. Un técnico nuestro será el que les instalará nuestro producto en casa y les explicará el funcionamiento en el momento. Esto será así aunque se compre en nuestra tienda física o on-line. Si más adelante quieren contactarnos por cualquier problema podrán con nuestro correo electrónico, por una llamada de teleasistencia o yendo a la tienda física y les daremos atención inmediatamente.



Con nuestros clientes finales tendremos un contacto indirecto mediante la publicidad y el marketing intenso que haremos para que la gente este al tanto de nuestro producto y poder ayudar a la máxima gente posible. También para que todos nuestros clientes sepan el buen y cercano trato que tengamos con ellos.

Nuestra clave para retener clientes y aumentar ventas va a ser el trato que tengamos con los clientes y lo acogidos que se sientan una vez comprado el producto con encuestas de satisfacción, con llamadas rutinarias, con revisiones gratuitas y una buena garantía del producto. Con esto indirectamente atraeremos a más clientes gracias a las recomendaciones que harán los compradores.