

ÍNDICE

1. CAPTACIÓN DE CLIENTES

2. RETENCIÓN DE CLIENTES

3. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES



1 CAPTACIÓN DE CLIENTES

En **ValenSEA** hacemos uso de redes sociales como **Instagram y Tik Tok** para atraer clientes. En ellas publicaremos información sobre nuestra marca y anuncios sobre novedades en los productos, como por ejemplo, posibles novedades en los colores o modelos. También conseguiremos visibilidad mediante colaboraciones con pequeños influencers que promocionarán nuestros productos y los darán a conocer a sus seguidores; poco a poco, ampliaremos nuestro público y realizaremos colaboraciones más grandes.

En nuestros perfiles se encontrará el enlace de nuestra **página web**, en la que podrán encontrar información sobre nosotros, nuestros productos, promociones y sorteos, etc. También contamos con un apartado de valoraciones, donde se podrán leer las experiencias de clientes satisfechos, lo que animará a más gente a comprar los productos **ValenSEA**.

2 RETENCIÓN DE CLIENTES

Nos interesa que el cliente se sienta cómodo con nuestra empresa y el servicio que les brindamos, por ello, nuestra principal estrategia para retener a los clientes es la atención comercial. Nos preocupamos por dar una respuesta rápida tanto a los correos electrónicos como a los mensajes directos de redes sociales, así conseguimos que, ya sean clientes fidelizados o potenciales, se sientan atendidos y cuidados por nosotros, tanto antes como después de la compra.

Además, contamos con la opción de darse de alta como cliente, con lo que conseguirán ventajas de cara a futuras compras, tales como descuentos o promociones.



3. FIDELIZACIÓN

Como ya hemos dicho, queremos mantener una buena y duradera relación con nuestro público, tanto para contentarlos y cuidarlos como para conseguir nuevos clientes mediante el boca a boca; un cliente satisfecho significa más potenciales clientes, cosa que necesitamos para hacer crecer a **ValenSEA**.

Mediante el trato próximo en redes sociales y a través del email conseguiremos crear una buena relación con ellos y hacerles sentir parte de la **Comunidad ValenSEA**.

También emplearemos el correo electrónico para informar a los miembros dados de alta sobre promociones y descuentos exclusivos con los que cuentan por ser parte de la Comunidad.

Por último, todos los productos **ValenSEA** cuentan con **15 años de garantía**, lo que genera una confianza hacia nosotros por parte de los clientes, ya que les ofrecemos un servicio post-venta completo y de calidad. Esta garantía cubre defectos de fábrica y ofrece la reparación de pequeños daños en todos los productos.