

RELACIONES CON LOS CLIENTE

	<u>ÍNDICE</u> 1. Captación de clientes 2. Retención de clientes 3. Fidelización de clientes
---	---

1. La captación del cliente a través de servicios automatizados:

En **TAR-TAP** presentamos varios tipos de redes sociales, como Instagram, Facebook y Tik-Tok, las cuales las utilizamos para captar a todos los clientes posibles mediante anuncios, encuestas, sorteos, ofertas... Todas serán implementadas cada cierto tiempo por nuestro equipo cualificado en redes sociales y publicidad.

Como hemos nombrado antes, podrán visitarnos y conocernos en nuestra página web, totalmente abierta al público. Dentro de ella podrán encontrar una presentación sobre nosotras, para conocernos, al igual que todos nuestros productos e información sobre estos.

2. La retención del cliente:

Desde nuestra empresa queremos poner en funcionamiento una relación con el cliente basada en la atención comercial, usaremos el correo electrónico para enviarles a nuestros clientes cada cierto tiempo publicidad y promociones de nuestros productos, con la finalidad de estar siempre presentes en su mente.

Además, si nos sigue por nuestras redes sociales, le podemos hacer hasta un 20% por ser la primera compra. De tal manera si el cliente desea ser parte de **TAR-TAP** contamos con promociones para los clientes fidelizados. En conclusión, queremos

3. Fidelización de clientes:

Todos sabemos que una buena compra no depende de una sola venta, sino de que el cliente quede satisfecho e informe a todas las 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 de clientes que se den de alta en la web.

Nuestro objetivo es enviarles información de novedades cada vez que lancemos un nuevo producto en la empresa o cambiemos aspectos de diseño de nuestros envases. No obstante, lo más importante para fidelizar a nuestros clientes es

mantener una buena relación y tratarlos como si fueran nuestra propia familia, que se sintieran en casa y mostrándoles confianza. A través de correos electrónicos con nuevos productos, promociones y atendiendo sus necesidades.