

Relación con clientes



NATALIA FERNÁNDEZ, MARIO HERNÁNDEZ, GABRIEL HERNÁNDEZ, ROBERTO VELA



4

Relación con clientes

RELACIÓN CON CLIENTES

Este bloque describe los diferentes tipos de relaciones que establece la empresa con los segmentos de mercado.



RELACIÓN CON CLIENTES



Asistencia personal exclusiva en la cual distinguimos entre dos tipos de clientes que se diferencian por el canal utilizado para comunicarnos con ellos pero con ambos nos relacionamos frecuentemente:

→ Empresarios con mayor competencia digital

→ Empresarios con menor competencia digital



RELACIÓN CON CLIENTES



- Empresarios con mayor competencia digital:

Con este tipo de clientes hablaremos y les comunicaremos los resultados y las diferentes cuestiones a través de diversas aplicaciones informáticas como puede ser concretar reuniones por Zoom, correos electrónicos con informes...



Además ellos mismos tendrán las claves y los pasos para entrar en sus redes sociales y páginas web para que puedan utilizarlas y supervisar nuestro trabajo con total libertad.



RELACIÓN CON CLIENTES



- **Empresarios con menor competencia digital:**

Con este tipo de clientes seguiremos una estrategia diferente:

Les ofrecemos un trato más cercano desplazándose a sus comercios con nuestros comerciales para comunicarles los resultados obtenidos, diferentes propuestas...

Además les explicaremos los principios básicos de marketing para que comprendan y valoren más nuestro trabajo.

