

RELACIÓN CON EL CLIENTE:

Haciendo campañas y estableciendo una relación sólida con el cliente y atendiendo a sus necesidades para poder lograr que se quede con nosotros el cliente consumidor de nuestro producto las relaciones pueden ser presenciales, virtuales, a la vez que profesionales. Estarán dispuestos a comprar nuestros productos los consumidores que se ven con la necesidad o curiosidad de ver algo novedoso en el mercado para ello tenemos campañas publicitarias para que nuestro producto sea visto por la mayoría de las personas, la oferta que tratamos proveer al consumidor es innovadora y mejorará el día a día de las personas cuyo lo tengan nuestro producto.

Los beneficios que proporcionamos son:

- Mejorar las gafas convencionales
- Facilitar la vida de las personas
- Ayudar al medio ambiente porque solo se crearán nuestras gafas, si tienen mucho éxito y reduciremos en materiales para crear las múltiples gafas solo de nuestra cosecha para que solo estén en el mercado nuestro producto con los beneficios que dan el tener estas gafas, que las otras empresas que son competencia de nuestro entorno tenga una empresa que puede hacerle competencia fácilmente
- Ir lo menos posible al médico u óptica.

Al ser publicada, el consumidor puede pensar que es una prueba o alguna empresa, que se inicia.

Es muy general la competencia que tenemos y ya que la competencia es muy conocida pues la perspectiva es buena ya que la usa mucha gente y no defrauda, Por las primeras ventas e impresiones para estudiar el comportamiento de nuestros consumidores además también podemos poner cuestionarios para ver los resultados que tenemos el marketing es necesario para crear una propuesta de valor a nuestros clientes y mantener el valor que genera.