



## 6.Relaciones con los clientes

### **Acciones para mantener a los clientes ligados**

Realmente los potenciales clientes aumentarán de forma natural a la vez que lo hacen las personas mayores en la sociedad, algo cada vez más común dada la situación de pirámide invertida de población. Tenemos que conseguir que los consumidores estén satisfechos con nuestro producto y que sean ellos mismos los que vayan contando a personas de su rango de edad, los beneficios que nuestro producto le ha proporcionado. Las familias de dichos ancianos también tendrán un papel fundamental ya que este producto supone una gran tranquilidad para ellos, ya que saben que si en cualquier momento les pasa algo, emergencias va a acudir lo más rápido posible y que ellos mismos van a ser avisados. En el caso de que este proyecto nos fuese bien podríamos intentar diseñar otros productos que también sirvan para hacer más fácil la vida de los ancianos, por lo que podríamos tener ya unos primeros clientes asegurados.

Nuestra empresa tendría una relación directa con el cliente pero no cara a cara. Es decir, seríamos los distribuidores y productores de ciertas piezas y el producto, solo tendríamos como intermediarios la empresa de transportes. Por ello los clientes contactarían directamente con nosotros pero no habría un establecimiento donde se pudiesen acercar y comprarlo físicamente.