

# Relación con los clientes

Equipo MAASS: Anillo-dedal con lupa

Estableceremos vínculos transaccionales.

Estas relaciones transaccionales con los clientes, son relaciones ocasionales que se dan en un momento determinado, pero estas no son indefinidas, ya que la gran mayoría de nuestros compradores no se convertirán en clientes habituales, ya que solo compraran una solo vez.

Existen diferentes ciclos de relación que mantendremos con los clientes y estos se basan en tres fases:

**Adquisición:** en cuanto a esta fase, ganaremos clientes haciendo publicidad de nuestro producto en redes sociales para atraerlo.

**Retención:** la manera de mantener a nuestros clientes es actualizándoles de nuestras ofertas o de nuestros nuevos modelos o productos mediante correo electrónico.

**Venta cruzada:** la forma de mejorar las ganancias con los clientes será priorizándolos siempre ante las novedades y ofreciéndoles un trato especial además de los productos exclusivos para clientes en la empresa.



Debemos de hacer un análisis continuo sobre el vínculo que mantenemos con los clientes. Esto, ayudara a potenciar la imagen de nuestra empresa y también mejorara la reputación de la misma.