

## **6.RELACIONES**

**Tener una buena relación con los clientes es siempre importante para que la empresa y el producto salga a adelante y funcione. Una empresa debe cuidar, mantener y satisfacer a sus clientes y para ello hay que saber que estrategias se van a utilizar para llevarlo acabo.**

**Hay que saber que para tener buena relación con tus clientes hay que trabajar mucho y es muy difícil ya que cada uno tiene sus problemas y quieren que tú como empresa lo soluciones de la mejor manera y de la manera más rápida posible. La gestión de relaciones con el cliente se trata de brindar atención antes, durante y después de que realizan una compra.**

**Esto puede enriquecer de manera significativa la experiencia del cliente y facilitar el trabajo de tu equipo. Hay diferentes tipos de relación de clientes y son variadas y categorizadas de diferentes maneras.**

**Por un lado, esta la atención a los clientes en este tipo de relación la empresa interactúa con el cliente directamente a través de un representante, en nuestro empresa esa atención se puede conseguir a través de nuestro correo electrónico o mediante nuestro teléfono que se puede conseguir en internet o en diferentes anuncios de televisión.**

**Nuestro representante de la empresa debe estar representado en todo momento y en todas las fases del proceso de ventas para que nuestros clientes tengan la mejor experiencia posible.**

**Otra propuesta que podemos ofrecer es la relacion de autoservicio que tiene como finalidad que los clientes resuelvan sus necesidades y problemas sin intermediarios, gracias a este servicio hace que los procesos sean más ágiles y los consumidores sean libres de hacer lo que quieran y cuando quieran.**