

## Relación con nuestros clientes:



Nuestros clientes son una de la influencia más grande de nuestro negocio, por ello, son fundamentales. La relación con ellos debe de ser la más adecuada, fijándonos en sus motivaciones, gustos y características para así conseguir más clientes, retener los existentes y aumentar las ventas.

Los clientes pueden ir variando a lo largo del tiempo, pero utilizaríamos estrategias agresivas de captación para atraer nuevos. Además,

remodelaríamos parte de nuestros productos menos vendidos, fijándonos en las mejores ventas. Para ir aumentando las ventas así atrayendo a nuevos clientes.

Otro caso sería la influencia de la publicidad. Un ejemplo sería una oferta especial por el día de tu cumpleaños o realizar actividades de ocio en las cuales tengan que usar nuestro producto.