

# ALTA JOYERÍA DEDICADA AL RECUERDO Y CONSERVACIÓN DE TUS SERES SINTIENTES.

## RELACIÓN CON LOS CLIENTES.



La comunicación con nuestros clientes se llevará a cabo de dos maneras diferentes:

### 1. De manera directa:

**Asistencia personal:** Atendemos las dudas de clientes y posibles clientes de manera **presencial** (cuando sea necesario y posible), **por teléfono, mail o videollamadas**.

**Asistencia personal dedicada:** Prestamos a nuestros clientes una atención personalizada (de manera directa o indirecta). Lo que aporta exclusividad, lo que aporta al cliente un valor añadido y mejor experiencia con la compañía.

### 2. De manera indirecta:

**Autoservicio:** A través de nuestra web el cliente puede elegir un modelo de producto y especificar los cambios que quiera realizar. Esto afianza y da mayor confianza hacia una marca, y facilita las ventas.

**Comunidades/Redes sociales:** A través de *Instagram* y el *apartado de valoración en nuestra web*, los clientes pueden tener una vía de comunicación entre unos y otros.

A través de las redes sociales, con la creación de contenido constante, *usando hashtags*, impulsando los comentarios y la valoración de nuestros clientes. Llamaremos la atención de posibles clientes y nos afianzamos como marca.

**Co-creación:** Todos nuestros clientes participan en la creación del producto, aportando ideas y materiales necesarios para la plasmación de estos. Será un valor añadido y fideliza al cliente.

**El boca a boca:** ***Nuestros socios comerciales (Veterinarios, crematorios, tiendas...)*** *recomendarán nuestra marca, porque para ellos funcionamos como un servicio extra que resulta más atrayente.*