

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Uno de los objetivos de nuestra empresa es conseguir nuevos clientes o consumidores que sean fieles a nuestro negocio, así en base de ellos conseguir que se dé a conocer nuestra empresa y aumentar las ventas.

Aparte de eso, es importante que los clientes que ya tenemos sean fieles a nosotros y así aumentar el volumen de ventas por cliente.

Una de las estrategias que tenemos para la captación de clientes es la **suscripción a nuestras redes sociales** y así obtener descuentos y promociones semanales.



Dependiendo de la estación en la que nos encontremos, las promociones y los ``regalos`` que ofreceremos serán unos u otros, por ejemplo en **navidad**, por la compra de un producto relacionado con esta época, ofreceremos un detalle navideño.

Esto encaja más en el punto de canales de comunicación.

