

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Mantener a los clientes es crucial para el éxito continuo de nuestra empresa "Encuentra a tu mascota ideal" (E.T.U.M.I.). Aquí hay algunas estrategias que vas a aplicar para asegurarnos una buena relación con los clientes.

Clientes premium:

Implementaremos un programa de fidelidad que recompense a los clientes por cada adopción realizada o por su participación continua en los servicios de cuidado de mascotas.

Ofreceremos descuentos, promociones exclusivas o beneficios adicionales a los clientes que son fieles a E.T.U.M.I.

Comunicación:

Estableceremos canales de comunicación efectivos, como boletines informativos, correos electrónicos regulares y actualizaciones en redes sociales, para mantener a los clientes informados sobre eventos, nuevas adopciones y noticias relacionadas con la empresa. Para asegurar la evolución de la empresa motivamos a nuestros usuarios a rellenar encuestas para conocer sus opiniones.

Eventos y Comunidades:

Organizaremos eventos periódicos o reuniones comunitarias, para fomentar la participación de los clientes y crear un sentido de comunidad en torno a E.T.U.M.I.

Crearemos grupos en redes sociales o foros en línea donde los clientes puedan compartir experiencias, fotos de sus mascotas y consejos sobre el cuidado de animales.

Asistencia personal dedicada:

Brindaremos un servicio al cliente excepcional, asegurándonos de abordar rápidamente cualquier problema o inquietud que puedan tener los clientes.

Personalización de la Experiencia:

Personalizaremos la experiencia del cliente según sus preferencias y necesidades individuales. Utilizaremos datos y perfiles de clientes para enviar recomendaciones personalizadas sobre productos, servicios o eventos que puedan interesarles.

Actualizaciones y Mejoras Continuas:

Mantendremos a los clientes informados sobre las actualizaciones y mejoras que haremos en la empresa, ya sea en términos de servicios, tecnología o procesos internos.

Colaboraciones y Alianzas:

Colaboraremos con otras empresas o organizaciones que comparten valores similares en cuanto al cuidado de mascotas y el bienestar animal. Esto puede generar beneficios adicionales para los clientes y fortalecer nuestra marca.