

RELACIONES CON LOS CLIENTES

•Atraer:

Nuestra intención es atraer a la gente a través de la publicidad de nuestro producto para que pueda conocerse e identificarse con su propuesta. Esta tarea se llevará a cabo mediante publicidades y ferias tecnológicas.

•Mantener:

Para mantener a los clientes usuarios de nuestro productos y hacernos crecer como empresa vemos importante ofrecerles **la mejor calidad posible**, por lo cual, es primordial disponer de un buen **servicio de venta y posventa** con atención al cliente, facilitando la información necesaria, como los plazos de entrega o a descripción correcta de los materiales.

También se les proporciona el **seguimiento de su envío y servicios de asesoramiento** de uso.

Por último, nos parece conveniente mantener una **relacion cordial** con nuestros distribuidores, para ello nos aseguraremos de satisfacer sus necesidades y las de los clientes.

•Prioridad:

Desde Anibus, priorizaremos el **feedback de los clientes**, a través de los canales proporcionados por nuestra empresa, **para ayudarnos a mejorar nuestros servicios**. En nuestra web, tendrán a disposición un chat para la resolución de dudas y reclamaciones y número de contacto para reclamaciones (5% descuento por opinar...).

