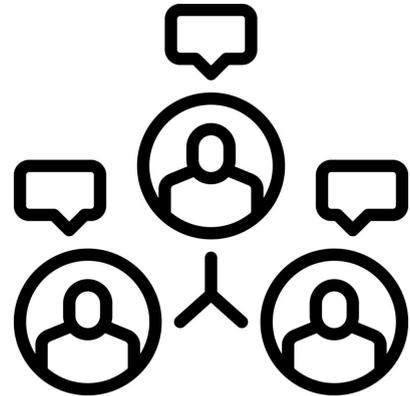


6. Relaciones

Lo primero de todo, será conseguir nuevos clientes, para ello habrá que intentar visibilizar todo lo posible la empresa, a través de publicidad o haciendo uso de distintos modos de marketing.

Una vez que hayamos conseguido darnos a conocer principalmente en nuestra zona de operación, tenemos que captar clientes y debemos conseguir que estos

clientes sean permanentes y a raíz de esto ir ampliando el abanico de relaciones, para conseguir un aumento de las ventas.



La relación de nuestra empresa será de manera automatizada mediante la venta de los intermediarios y también habrá atención telefónica, para una relación más cercana y directa con nuestros clientes. Además de la idea de crear un sitio de venta online y cuando tengamos unos beneficios consolidados abrir nuestra propia tienda física.

