

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La empresa **atrae** a sus clientes potenciales de manera presencial o contactando con ellos a través de la tecnología, **mediante correos electrónicos** a empresas **que participen en el nicho de la sanidad**, como **centros de salud, empresas de ambulancias...**

La relación de la empresa es de **tipo personal y personalizada con asistencia personal dedicada**, mediante **convenciones y/o reuniones** con los grandes empresarios del sector.

En esas convenciones **muestran** los beneficios del producto además de su estética.



Las convenciones se realizan en lugares amplios con capacidad para más de 100 personas, donde se relacionan altos cargos de diversas empresas dedicadas a la salud. En esas convenciones se reparte un gran buffet destinado a los integrantes de la misma.

Los clientes potenciales de la empresa pueden **reunirse** con los **CEOs de ARTHEM** para **comunicar** sus preocupaciones, problemas y mejoras acerca de la utilización y la calidad del producto de **ARTHEM**.

La empresa cada **6 meses** realiza un **cuestionario**, donde da la capacidad a sus clientes potenciales de **valorar la experiencia** con el producto, gracias a esos cuestionarios la empresa **mejora la calidad** de los **productos**, su **estética** y los **servicios** prestados por la empresa.

La empresa **ARTHEM** realiza anualmente **eventos** gastronómicos, musicales, además de culturales. En los que se estrecha una conexión cliente empresa, facilitando así las futuras relaciones comerciales.

La empresa **ARTHEM**, se **interesa** mucho por la **calidad** de sus **productos** y el **bienestar** de sus clientes, es por ello que damos tanta prioridad a nuestros consumidores, debido a que estos son el pilar principal de cualquier empresa.

Sin los consumidores, la empresa se imposibilita la opción de ofrecer productos, mantener las infraestructuras y pagar una retribución de sus empleados. Por lo tanto la empresa es inviable que destaque comercialmente.