

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para **atraer a los clientes** se le informará sobre esta empresa a base de carteles, folletos, la página web y con las aplicaciones que se dispondrán como Facebook, Instagram y Twitter; también se **proporcionarán ofertas** y anuncios llamativos.



La empresa tendrá las siguientes relaciones con el cliente: asistencia personal, asistencia personal dedicada, autoservicio, servicios automatizados, comunidades y co-creación.

La asistencia personal se llevará a cabo teniendo consultas privadas con cada cliente que lo solicite.

La asistencia personal dedicada se llevará a cabo de la misma manera que la asistencia personal pero facilitando al cliente las redes sociales de la empresa y correo para poder responder cualquier duda entre las horas 7:00 hasta las 22:00 que es cuando se estará pendiente de los clientes.

El autoservicio se facilitará a través de la página web de la empresa, donde estará la gran parte de información como el precio, los materiales de los que está fabricado, con quienes trabajan, la utilización de los productos e imágenes de ellos.

Los servicios automatizados que se utilizarán será el poder hacer la compra desde la comodidad de tu casa, a través de la página web de la empresa. Se facilitará un número de teléfono en el cual se hablara con una inteligencia artificial para poder ayudar en la compra si hubiera algún problema.

En la relación de comunidades se facilita el poder poner reseñas por lo que también cualquier persona puede ver la opinión de otros usuarios,

expertos, socios y todas las personas que quieran dar su opinión acerca de la empresa, para poder hacer una autocrítica y mejorar todo lo que se vea mal.

Se hará una Co-Creación por lo que se van a facilitar charlas en distintos lugares y horarios para poder explicar correctamente el objetivo de la empresa y sus productos, en la que podrá asistir cualquier persona mayor de dieciocho, los menores tendrán que ir acompañados por un adulto.