

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La empresa SGH aparte de trabajar por internet **promociona el Punto Sigre** en casa a través de las farmacias, ya que así se consigue más clientela. Para ello se realizan **charlas comunicativas**, para informar a las personas sobre el servicio que ofrece la empresa y así darse a conocer.

Previo a la realización de la **charla informativa**, la empresa SGH tiene previsto difundir de manera pública la fecha y lugar correspondientes de la charla a través de diversas plataformas de redes sociales y campañas publicitarias. La divulgación de esta información permitirá a la audiencia interesada conocer con antelación cuándo y en qué farmacia se llevará a cabo dicho evento. Cabe destacar que durante la charla, estará presente uno de los empleados de la empresa SGH, quien desempeñará un papel fundamental al proporcionar información detallada sobre el servicio, contribuyendo así a una comprensión más completa por parte de los asistentes acerca de los beneficios y características destacadas del servicio ofrecido.

Se tiene una relación de **asistencia personal**, ya que se dispone de chats con los trabajadores en caso de dudas o interrogantes. Hay un **contacto directo** entre SGH y los clientes que hacen uso de su servicio para conseguir una fidelización de los usuarios más fácilmente y entender más a cada uno de los consumidores de nuestras prestaciones para poder conocer sus características y darles una atención más centrada y personalizada.

Para conseguir esta atención personalizada se aprovechará la **alianza con las diferentes farmacias** ya que los trabajadores de esta tienen más relación con los clientes fieles y potenciales, los cuales tendrán más probabilidad de visitar nuestras charlas y mostrar interés por estas. Esto ayudará a SGH a comprender a los diferentes compradores que se muestren interesados en la marca y a ayudar en la forma en la que se le debe tratar a cada uno de ellos, la cooperación con las farmacias nos proporcionará maestría a la hora de tratar con los clientes.

Cuando los usuarios tomen conocimiento de la existencia de este servicio, tendrán la posibilidad de contactar con la empresa. En este proceso, se llevará a cabo una comunicación individualizada con cada usuario con el objetivo de brindar orientación a cada uno de ellos. Durante estas interacciones, se explorarán las necesidades específicas de cada uno de ellos con el fin de identificar el Punto Sigre en casa que mejor se adapte a sus necesidades.

Gracias a su chat directo la **co-creación** será parte de SGH. Siempre se tendrá en cuenta la opinión de los clientes y se tomarán sus propuestas para mejorar el servicio de la empresa y sus productos, cada sugerencia se tomará en consideración para progresar como empresa. Los clientes que acudan a las charlas con las farmacias siempre tendrán la oportunidad de plantear dudas o mejoras que ayuden al crecimiento de SGH.