

RELACIONES CON LOS CLIENTES

El primer paso para atraer o mantener a los clientes es conocer sus necesidades previamente, que en la empresa ya están identificados y conocidos. Son clientes jóvenes, adultos, y ancianos con afición a la moda de la ropa y a los outfits.

La **relación** de la empresa con los clientes es con una **asistencia presencial y digital**.

Una de las primeras estrategias para retener a los clientes es personalizar mensajes y ofertas a los clientes en función del grupo de clientes, teniendo en cuenta sus necesidades, la empresa les establece a los clientes descuentos, promociones y actualizaciones nuevas.

Se **mantiene la relación** con los clientes desde la primera compra por el seguro establecido por la empresa a los clientes en el que ellos pagan mensualmente, con este seguro se cubren y se resuelven las incidencias de los clientes con el vestidor automático.

La empresa tiene un equipo de **atención al cliente** predispuesto y capaz de resolver cualquier inconveniente que dejará al **cliente satisfecho**, y la dificultad que haya podido tener pasará a un segundo plano.

Otra de las estrategias de la empresa para **mantener a los clientes y hacer que crezcan** es preguntando lo que necesitan a través de las redes sociales creando encuestas.

La empresa **pregunta** a los clientes a través de las redes sociales qué es lo que necesitan antes de lanzar un nuevo producto o servicio. De este modo, no sólo tendrá más garantías de que el nuevo producto sea un éxito, sino que logrará que los clientes sientan que, de algún modo, **ese producto es también “suyo”**.

Para atraer a los nuevos clientes a la empresa crearemos un comercio atractivo con carteles publicitarios, fotos visuales, videos del vestidor en las redes sociales, y realizará una inauguración del primer vestidor con explicaciones del funcionamiento. La empresa hará promociones del vestidor a los clientes nuevos, y si los clientes compran más de una vez la empresa le dará un vale de descuento.