

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

ATRAER A NUEVOS CLIENTES Y MANTENERLOS:

Para mantener a los clientes, hay algunos tipos de relaciones para los clientes:

- Asistencia personal
- Asistencia personal dedicada
- Autoservicio
- Comunidades
- Y co-creación

También considerar estrategias de marketing digital, redes sociales, actualizaciones con las últimas tendencias y tecnologías, comunicación efectiva y regular, ofrecer un valor agregado y brindar una experiencia excepcional. Además publicidad enfocadas en la audiencia para el crecimiento, identificar los problemas que puedan surgir y ofrecer algunas soluciones antes de que se conviertan en problemas mayores. Las relaciones con los clientes, a veces dan ideas de servicio relacionadas con el producto, lo que genera algunos ingresos.

Ofrecer incentivos a tus clientes para que quieran recomendar a sus amigos y a sus familiares, y asegurarse de que estén todos satisfechos con el producto y el servicio, pedir y leer las opiniones de los clientes para poder mejorar el producto y atraer a mucha más gente a comprarla.

También habría que vender diferentes personalizaciones de la gorra para que los clientes puedan elegir cuáles les gusta más, también que el producto tenga garantía y permitir que los clientes puedan devolver el producto si está dañado o les llega un producto diferente a lo que pidieron.