

6. Relaciones

Tendremos dos tipos de relaciones con nuestros clientes. Por un lado, una personal y cercana tanto a la hora de la compra en nuestra página web, como en los stand que iremos implementando, donde podrán tratar con nuestros trabajadores directamente en persona. Por otro lado también contarán con una atención automatizada para la adquisición de servicios automáticos principalmente vía online.

Dicho esto, la estrategia que seguiremos irá variando dependiendo de la fase en la que estemos. Por ejemplo, al inicio de la empresa será muy importante darnos a conocer y que el mayor número de personas posible escuche sobre nosotros. Una vez tengamos una base de clientes, sería interesante retenerlos lo máximo posible ofreciendo un buen servicio de ayuda y mantenimiento o promociones exclusivas para los mismos. Todo esto sin descuidar la búsqueda de clientes para aumentar las ventas.