

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Para mantener una buena relación con el cliente tendremos que cumplir varios compromisos, con la finalidad de que el comprador se sienta lo más cómodo y satisfecho posible al negociar con nosotros.

Como en muchas tiendas podrán obtener una tarjeta con la que con cada compra podrán ir acumulando descuentos para futuras compras. En la tienda online saldrán cada varios días descuentos, en los que por ejemplo si gastas más de 200 euros en una compra se te hará un descuento del 20%.

Lo principal es ofrecer opciones de personalización para que los consumidores elijan los materiales, colores o dimensiones que más les convenga. No solo eso, aceptar pedidos a medida para cumplir sus preferencias y necesidades es una manera ideal de causar una buena impresión al comprador.

Acompañado por todo lo anterior, proporcionaremos servicios de consultoría para resolver cualquier tipo de duda del cliente sobre qué muebles elegir y cuales son más adecuados para sus espacios. Además, un servicio de personalización para las funciones del mueble maximiza la funcionalidad de este en entornos específicos.

Eventualmente habrá talleres o eventos para mostrar cómo utilizar de la manera más efectiva posible los muebles adaptables. De esta manera más personas sabrán sobre nuestros muebles y cabe la posibilidad de que se cuestionen si quizás les vendría bien uno de nuestros productos.

Último, pero no menos importante, promover nuestros muebles adaptables a través de las redes sociales o blogs hará que los clientes interesados se sientan más familiarizados con nuestra imagen.