

Mayoritariamente las empresas tienen tres objetivos finales: atraer a más clientes, retener a los clientes ya existentes en nuestra empresa y aumentar las ventas de nuestros productos de forma que podamos invertir más para poder conseguir vender más productos.

En el caso de nuestra empresa al ser totalmente online tenemos que centrarnos mucho más en la relación que tenemos con nuestros clientes, intentaremos mantener la mejor relación posible, la más rápida y la más eficaz. Con la llegada de internet y de las páginas web, nuestra empresa ha querido utilizar esto como herramienta ya que en esta época tendemos a comprar mucho más de forma directa, es decir, de forma online ya sea ropa o productos tecnológicos etc. Es por esto que, para tener la mejor comunicación dispondremos de un número de teléfono para poder resolver las dudas que se podrán formar tras los pedidos que se hagan. Por otro lado, se mantendrá informado constantemente al cliente sobre el estado de su paquete mediante la propia página web de nuestra empresa únicamente iniciando sesión en la misma.

Por otro lado intentaremos crear un autoservicio para facilitar al cliente la forma de compra, este servicio será totalmente seguro y se dispondrá de ayuda al cliente por si necesita alguna ayuda para poder comprar sus productos o si tiene algún problema con el paquete.

Por otro lado, para mantener en contacto a nuestro cliente dispondremos de un servicio de pago mediante el cual el propio vendedor obtendrá una serie de beneficios y una serie de facilidades que otros vendedores no podrán obtener. Como por ejemplo, estos compradores tendrán la opción de que su producto llegue con más rapidez que otros dándole preferencia al mismo, además, estos recibirán descuentos únicos y cada trimestre recibirán una serie de lotes de nuestros productos para que no tengan que comprarlos por ellos mismos. De esta forma intentaremos mantener contacto con los compradores para asegurarnos de que conseguimos beneficio tras nuestros productos.

Para finalizar, para poder generar más compradores, intentaremos crear una suscripción mensual en la cual los compradores podrán obtener libros digitales, ya sean escolares o de lectura para no consumir tanto papel y poder obtener libros de forma ilimitada únicamente con una tasa mensual.