

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Movilizaremos nuestro producto mediante camiones gracias a la empresa de transporte. Habrá una relación cercana con el cliente ya que se intentará crear un vínculo con el cliente mediante el teléfono o en las tiendas, en físico, de tú a tú. Sabemos que están dispuestos a adquirir nuestro producto porque en la publicidad de redes sociales nos aparece el número de personas que visitan nuestra web. El número de personas es alto ya que es un producto que no está inventado y a la gente le causa curiosidad.

Sabemos que nuestra oferta es valiosa porque es un producto novedoso, nuevo. Además este producto ofrece la solución de problemas, por ello nuestro producto tendrá éxito, por lo que el beneficio que influyen en el consumidor, es que el producto es nuevo y podrán venderlo fácil.

En el cliente influye en que se le resolverá el problema de no tener tiempo de limpiar las ventanas porque lo hará la Venser. Los consumidores recibirán novedad ya que es un producto que no se ha vendido nunca en los mercados. La competencia se quedará asombrada de esta novedad e intentará hacer el mismo producto.

Nuestra relación con el cliente va a ser personal y automatizada. Personal porque tenemos tiendas físicas y podremos atenderles cara a cara. Automatizada porque en

las tiendas online nuestra relación con ellos será telefónica y mediante emails.