

## RELACIONES CON EL CLIENTE

### ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Somos muy conscientes que a día de hoy las plataformas online son una gran herramienta para atraer al público, es por ello que vamos a enfocarnos en nuestras redes sociales para acercar a nuestro negocio a nuevos clientes, creando así encuestas para saber así las necesidades del cliente y realizar así mejoras en los productos de nuestros servicios, tanto de atención a los clientes como de mejorar en el producto.

Además, brindaremos información acerca de las ventajas del cemento fotovoltaico y su composición a grupos de asociaciones relacionadas con la construcción, como estudiantes de nuevo ingreso de ingeniería civil, arquitectos, charlas de energías renovables , conferencias de energías verdes ,congresos y convenciones.para así fomentar el uso de nuestro producto.



### Integración del cliente en el modelo del negocio

Para mantener a nuestros clientes, les queremos incentivar con descuentos, nuestros clientes podrán registrarse en nuestra página web, creando su cuenta en nuestra plataforma teniendo las ventajas de acumular puntos de acuerdo a la cantidad de producto que compren, entre más producto compre más puntos acumularan en la pagina y dependiendo de estos tendrán descuentos. Además creando asociaciones estratégicas con clientes clave, para un futuro desarrollo (empresas en auge, empresas privadas, empresas gubernamentales).

Por otra parte, para mantenerlo y hacer crecer a nuestro cliente se pensó en la creación de planes de fidelización, como ofrecer recompensas y descuentos a clientes recurrentes para atraerlos y que no nos cambien, también se crearán descuentos exclusivos a clientes existentes y así fomentar la compra de producto adicional.

