

Relaciones con clientes:

Nosotras vamos a atraer nuevos clientes mediante anuncios publicitarios o simplemente contactando con ellos mediante llamadas de teléfono o cartas, que mandaremos a los que creemos que les podría interesar nuestro proyecto, en estas ofreceremos información sobre nuestros productos, así como su precio, los beneficios que obtendrán si estos se utilizan o los materiales que utilizamos para crear nuestro producto y ferias como SIMO en Madrid donde expondremos nuestros productos. Para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta, hemos pensado ofrecer un seguro anual de mantenimiento cada vez que sea conveniente y también enfocarnos en la relación con nuestro cliente, esto es, que cada vez que tengan un problema con nuestro mobiliario tengan la confianza de comunicárnoslo, ya que se la cambiaremos por una nueva si lo creemos necesario o mandaremos a algún trabajador enfocado en el mantenimiento para que le solucione el problema que el cliente crea conveniente.

Para integrar al cliente, hemos decidido crear un canal en el que propongamos a los clientes nuevas ideas que crean ellos convenientes. Pondremos encuestas para conseguir su feedback de nuestros productos.

En caso de que alguno de nuestros materiales muestre algún fallo de fábrica, tendrán un plazo de 2 años de garantía para poder devolver el material. En caso de que estas tengan algún defecto por causa de un mal uso de los alumnos, la empresa no se hará cargo de esto y no podrá ser devuelta. En este caso, el colegio deberá comprar más sillas si es necesario.