

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para **atraer, mantener y hacer crecer** nuevos clientes utilizarán múltiples tácticas como una amplia gama de productos, servicio personalizado, estrategias de marketing, redes sociales, recursos educativos sobre salud, colaboración con profesionales y retroalimentación.

- Asegurarse de tener una **amplia** gama de productos y servicios relacionados con la salud y el bienestar en su botiquín. Esto puede incluir medicamentos, productos de cuidado personal, suplementos, etc.
- Proporcionar un servicio **personalizado** y asesoramiento a tus clientes. Ofrecen recomendaciones basadas en las necesidades individuales de cada cliente.
- Utilizar **estrategias** de marketing enfocadas en el sector de la salud. Esto podría incluir la promoción de productos específicos para temporadas, campañas de concientización sobre la salud, y publicidad.
- Crear y mantener una presencia en las redes **sociales** sólida. Un sitio web informativo y posiblemente, la venta en línea pueden ampliar el alcance y atraer a clientes que buscan comodidad.
- Ofrecer **recursos** educativos sobre la salud en la tienda y en línea. Puede incluir folletos informativos, seminarios web, o contenido en redes sociales que informe a los clientes sobre el uso correcto de los productos y cómo pueden beneficiar su salud.
- **Colaborar** con profesionales de la salud, como médicos, enfermeros o farmacéuticos, para establecer relaciones y referencias.

- Garantizar un servicio al **cliente** excepcional. La amabilidad, la paciencia y la disposición para ayudar pueden marcar la diferencia y fomentar la lealtad del cliente.
- Solicitar **retroalimentación** regular de los clientes y utilizar esa información para mejorar constantemente los servicios y productos.

El proyecto de la empresa Osasun+ en un **servicio automatizado**. Por lo que no tiene una relación directa con los clientes, a través de la aplicación podrán acceder a nuestro producto. El servicio automatizado será por medio de la aplicación; se enviará un código al teléfono del cliente y con ese código se podrá acceder al botiquín más cercano.

Se crearán programas de **fidelización**, dando un servicio de suscripción y permanencia.

- La **suscripción** anual será de 120€
- La suscripción mensual será de 10€

En caso de elegir la **permanencia** de 5 años el botiquín será únicamente de 80€ anuales.