

Relaciones con los Clientes

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

RRSS, Influencers y Microinfluencers

Otro método para expandir nuestra marca sería por medio de influencers, ya que estos en la sociedad moderna son un referente para algunas personas y el ver que tu influencer favorito patrocine una marca puede ayudar a que la gente opte por comprar tu producto. Otro método para que se hable más de nuestra marca es el empleo de esta en las redes sociales, ya puede ser en anuncios de Tik Tok o por videos en los que creadores de contenido hablen bien de nuestro producto, dejando una buena impresión en los oyentes y una cierta seguridad al oír buenas reseñas del producto.

Promociones

Dentro de Katari tendríamos un método de bonificación hacia nuestros clientes, el cual se haría en base a la compra de productos, a medida que tu vayas comprando productos de Katari irás consiguiendo puntos que al llegar a 5 puntos bonificaríamos a nuestros clientes regalándoles un jabón de Katari que ellos mismos podrán elegir, el método para registrar los puntos se llevaría a cabo tanto si compras en la página web como si compras físicamente, en el caso de que compraras desde la página web se te añadirán los puntos en la página y podrás ver cuantos tienes desde tu perfil, si habiendo comprado desde la página web compras también en la tienda física te pedirán el nombre de tu cuenta para añadirte los puntos, para reclamar tu jabón gratis tendrás que acumular los 5 puntos si lo haces desde la página web solo tendrás que ir al jabón que quieras y darle al botón canjear puntos así gastando los 5 puntos y obteniendo tu jabón y si lo reclamas en la tienda física te pedirán el nombre de tu cuenta y el número de tu dni para verificar que eres tu.

Grupo con el cliente

Formaremos un grupo desde telegram para visualizar las peticiones o inconformidades de nuestros clientes de manera directa de nuestros clientes, todos estos peticiones se tomarán en cuenta para próximas actualizaciones o rediseños de la página web y el dispositivo de limpieza, la relación con el cliente será fraternidad para sentir que la empresa se mueve con ellos y gracias a ellos.