

## RELACIONES CON LOS CLIENTES



**BY:** Irene Gonzalez, Ainara Amezua and Enea Colon

Para una empresa de cocinas de lujo, para poder cumplir el objetivo de atraer nuevos clientes implica usar estrategias específicas que se diferencie en la calidad, la exclusividad y la experiencia única que ofrecemos.

Atraer nuevos clientes:

### **1. Marketing exclusivo:**

- Utilizar estrategias de marketing digital que destaquen la exclusividad de nuestros productos, como las redes sociales, la publicidad en revistas de interiorismo y las colaboraciones con personas influyentes del sector.

Crear un sitio web atractivo y funcional que destaque sus diseños, materiales de alta calidad para atraer a los futuros clientes.

### **2. Eventos en la sala de exposiciones:**

Organizar eventos exclusivos en una sala de exposición para personas que están interesados en hacer una reforma podemos provocarles la necesidad de llevar a cabo una reforma con nosotras, otra muy buena forma de atraer a más clientes es Invitar a interioristas y arquitectos a eventos privados para entablar relaciones y posibles colaboraciones.

### **3. Colaboraciones estratégicas:**

- Colaborar con arquitectos, diseñadores de interiores y empresas inmobiliarias de renombre para acceder a un público más amplio.

- Ofrecer descuentos especiales a los clientes favoritos, estos son lo que ya hemos trabajado anteriormente con ellos, como un gesto de amabilidad por elegirnos.

### **4. Servicio personalizado:**

- Ofrecer consultas personalizadas y diseños a medida para cada cliente, haciendo hincapié en la atención personalizada y la adaptación a las necesidades específicas de cada persona.

## **Crecimiento de clientes:**

### **1. Programa de fidelización:**

- Implementar un programa de fidelización que ofrezca ventajas a los clientes habituales, como descuentos en futuras compras, actualizaciones gratuitas o servicios de mantenimiento.
- Centrarse en el servicio continuo al cliente y responder con rapidez sus dudas o problemas. Mejor dicho tener un buen servicio al cliente

### **2. Mantenimiento posventa:**

- Ofrece servicios de mantenimiento posventa para garantizar que las cocinas de lujo permanezcan en perfecto estado a lo largo del tiempo nosotros les garantizamos 5 años de garantía gratuita en todos nuestros productos.
- Ofrecer garantías ampliadas y servicios exclusivos para generar confianza en el cliente.

### **3. Eventos privados para clientes:**

- Organizar eventos exclusivos para los clientes existentes, como degustaciones de cocinas gourmet, presentaciones de nuevos diseños y seminarios sobre tendencias en diseño de interiores.

### **4. Comunicación continua:**

- Mantén una comunicación regular con los clientes a través de boletines, redes sociales y eventos exclusivos.
- Pedir feedback y utilizar sus opiniones para mejorar continuamente nuestros productos y servicios.

### **5. Innovación constante:**

- Mantener la vanguardia de las tendencias en diseño de cocinas de lujo, incorporando nuevos productos tecnologías y materiales de alta gama.
- Actualizar nuestro catálogo para ofrecer nuevas opciones .

Combinando estas estrategias, nuestra empresa de cocinas de lujo podría atraer, retener y hacer una sólida base de clientes.