

DOCUMENTACIÓN DE NEGOCIO DE

NANO CARS



CONDUCIENDO HACIA UNA GRAN AVENTURA

Relaciones con los clientes

Tabla de contenido

| | | |
|----------|---|----------|
| 1 | <i>Relaciones con los clientes</i> | 3 |
| 1.1 | Suscripciones Mensuales: | 3 |
| 1.2 | Comunicación Activa: | 3 |
| 1.3 | Asociaciones con empresas afines:..... | 3 |
| 1.4 | Recopilación de Feedback:..... | 3 |

1 Relaciones con los clientes

Para establecer relaciones sólidas con los clientes y mantenerlos comprometidos con nuestro negocio hemos hecho hincapié en los siguientes puntos del proyecto:

1.1 Suscripciones Mensuales:

- Nuestra suscripción mensual es pionero en nuestro sector y ofrece a nuestros clientes la oportunidad de disfrutar de la conducción de nuestros vehículos de manera mensual a un precio muy asequible.

1.2 Comunicación Activa:

- Tanto en nuestra página web como en nuestra aplicación existe un botón para chatear con nuestro personal en tiempo real, durante el horario de atención al público. Además, contamos con newsletters que se emiten a todos los clientes suscritos (por la suscripción recibirán un bono de 7 minutos en coche uno de nuestros coches).
- También contamos con redes sociales, donde mantendremos informados a nuestros clientes de los eventos y de las campañas publicitarias.

1.3 Asociaciones con empresas afines:

- Colaboramos con algunos de los establecimientos del centro comercial, ofreciendo bonos y descuentos por la compra de una cantidad mínima en sus establecimientos.

1.4 Recopilación de Feedback:

- Además de los canales existentes en la aplicación y en la página web, contamos también con las reseñas de Google Maps, las cuales no se verifican, pero son de gran peso para los clientes y para recopilar experiencias.