



RELACIONES CON CLIENTES

Samuel Campos Álvarez
Raquel Sainz Dopico
Adrián Barajas García

RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado se describen los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercados. La relación puede ser personal o automatizada. Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en las siguientes fundamentos:

- **Captación de clientes**
- **Fidelización de clientes**
- **Estimulación en las ventas**

Existen varias categorías que pueden existir en las relaciones que mantiene una empresa con un segmento de mercado determinado:

- **Asistencia personal/ asistencia personal exclusiva**
- **Autoservicio**
- **Servicios automáticos**
- **Comunidades**
- **Creación colectiva**



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado vamos a explicar las diferentes estrategias de nuestra empresa para relacionarnos con los clientes:

- **Servicio de atención personalizado a cada cliente:** Este servicio sirve para que cada cliente de nuestra empresa se sienta cómodo y segura en cada compra que vaya a realizar y que en el momento de la compra esté asesorado por expertos
- **Captar nuevos clientes:** Esto se consigue publicitándose en la calle o en las redes sociales o ya sea que si un cliente le ha gustado la experiencia de nuestra empresa se la pueda recomendar a otras personas
- **Fidelizar a nuestros clientes:** Fidelizar a nuestros clientes es uno de nuestros objetivos como empresa porque eso significa que nuestra empresa crece y avanza para ser la mejor

