

RELACIONES CON LOS CLIENTES

ÍNDICE

1. Captación de clientes
2. Retención de clientes
3. Fidelización de clientes

1.- Captación de clientes:

Mediante recursos online:

Con nuestras redes sociales, podremos conectar con clientes y publicitarnos. Tenemos pensado hacer algún sorteo entre los compradores, cuya posibilidad para ganar aumentará según su pedido

Mediante publicidad física:

Nos publicitaremos por los clubs hablando con los directores deportivos para explicar-les porque trabajar con nuestro producto, y no con los de la competencia. También dejaremos flyers publicitarios por los clubs y por la calle para captar a nuevos clientes. También iremos a una feria para mostrar nuestro producto al público, a la par que para captar a inversores.

2.- La retención del cliente

Desde Guayfield queremos tener una fuerte relación con nuestros clientes, para eso enviaremos emails de forma repetitiva sobre nuestras ultimas ofertas y noticias, esto creara una relación empresa-cliente la cual nos hará ganar clientes fieles, haciéndolos que no se olviden de nosotros.

3. Fidelización de clientes

El cliente siempre debe quedar satisfecho con todas sus compras para que este informe a las personas de su alrededor i así que nos visiten.

Para fidelizarnos debemos mantener una relación con los clientes a través de su base de datos que dejan en la página web.

Nuestro objetivo es mantener informado diariamente a nuestros clientes. Lo más importante para fidelizar es mantener una buena relación mostrándoles confianza. A través de nuestras redes sociales se les mantendrá actualizados seguidamente.