

## RELACIONES CON LOS CLIENTE

	<p><b><u>ÍNDICE</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.Captación del cliente</li><li>2.Retención de clientes</li><li>3.Fidelización</li></ol>
---	--

### **1- Captación al cliente.**

La adquisición de clientes a través de servicios automatizados es una prioridad en PINPAK. Ofrecemos una variedad de plataformas sociales, como Instagram, Facebook y TikTok, para atraer a clientes mediante anuncios, encuestas, sorteos y ofertas. Nuestro equipo especializado en redes sociales y publicidad implementará estas estrategias de manera alternativa a lo largo del tiempo.

Como mencionamos anteriormente, invitamos a los interesados a visitar nuestra página web abierta al público. En este espacio, podrán explorar una presentación detallada sobre nuestra empresa, obtener información sobre todos nuestros productos y conocer más sobre quiénes somos.

### **2- Retención de clientes**

En nuestra empresa, buscamos implementar una estrategia de atención comercial enviando correos electrónicos con publicidad y promociones de productos, para mantenernos en la mente de nuestros clientes. Además, ofrecemos un descuento del 20% en la primera compra a aquellos que nos sigan en redes sociales. Para los clientes fieles, contamos con promociones exclusivas. En resumen, aspiramos a construir una relación sólida y beneficiosa con nuestros clientes.

### **3- Fidelización**

Es claro que una buena compra va más allá de una única venta; depende de la satisfacción del cliente y de que compartan su experiencia con sus círculos cercanos. Para fidelizar a nuestros clientes, nos enfocamos en construir relaciones a largo plazo con aquellos que se registran en nuestro sitio web. Les informamos sobre nuevas cosas cada vez que lanzamos productos o hacemos cambios en el diseño. Pero lo que realmente importa es el trato cercano, como si fueran parte de nuestra familia. A través de correos electrónicos, les ofrecemos promociones exclusivas y atención personalizada. En resumen, no solo buscamos transacciones, sino construir conexiones duraderas que vayan más allá de una simple compra.

