

**RELACIONES CON LOS CLIENTES**

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

**1. Captación de clientes**

Por un lado, vamos a captar clientes a través de servicios automatizados, así como Instagram, Facebook y Tik Tok. En estas redes sociales nos podrán encontrar buscando **@nebula\_styleskids** donde intentamos llegar y captar a nuestro público objetivo mediante anuncios, sorteos y encuestas.

Al ser Tik Tok una de las mayores plataformas actualmente también colaboramos con las “influencers mamás” para llegar mucho más lejos y así poder hacer más ruido, ya que estas precisamente hablan en sus cuentas de sus preocupaciones por el futuro de sus hijos/as.

La idea es colaborar con escuelas y asociaciones de padres y madres para informarles sobre estos servicios y dejar información con carteles publicitarios de **Nébulas Styles Kids**.

**2. Retención de clientes**

En nuestra empresa buscamos la retención de los clientes mediante ofertas y publicidad programadas para enviar cada cierto periodo para estar presentes lo más posible en sus mentes. También publicamos códigos de descuento para aquellos clientes que nos sigan en nuestras redes sociales. Pero, las mayores ofertas son aquellas que obtienen los clientes fidelizados en **Nébulas Styles Kids** ya que queremos formar un círculo, llegar a tu familia y crear una familia, la **familia Nébulas**, queremos entre todos, preocuparnos por nuestros pequeños y formar parte de un cambio radical, único e inolvidable.

**3. Fidelización del cliente**

Sabemos que una buena compra y un buen contacto tienen que ser constantes para que el cliente quede satisfecho y avise a sus amigos y familiares para que capturemos más clientes y fidelicemos a este. Estos clientes serán los primeros en recibir las novedades además de encuestas, porque nuestra prioridad es que se sientan acogidos, como en una familia. Intentaremos contestar a casi todos los comentarios, mensajes, opiniones que podamos recibir, tratamos a nuestros clientes como trataríamos a nuestros propios familiares, con cariño y amabilidad, con los mismos valores que trabajamos interiormente en nuestra empresa. Queremos que se sientan cercanos y a la vez seguros, por eso optimizamos lo más posible nuestro servicio al cliente.