

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para atraer nuevos clientes, nos valdremos de un comercial, que “in situ” ofrecerá el producto en Centros de Día, Hospitales, Centros de Salud, Residencias, y lugares frecuentados por personas mayores.

Además, se crearán campañas de publicidad, mostrando los beneficios que tiene nuestro producto y su precio asequible para llegar a la mayor cantidad de gente posible.

Crearemos una “cuña” publicitaria, así como si el presupuesto nos alcanza lo ofreceremos mediante vallas publicitarias en lugares donde la afluencia de personas mayores sea medio alto.

Posteriormente, lo llevaremos a la venta y dependiendo de la respuesta final de los clientes, nuestro producto será exitoso o no.

Además, habrá descuentos a partir del 10% en los precios de dicho producto en todas las tiendas que lo deseen y una membresía gratuita a las personas que más compren en nuestra web.

Para fidelizar clientes, ofreceremos servicio técnico postventa, así como regalos a la compra de otros productos y descuentos.