



TORDISEÑO 3D

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

**Susana Alonso
Judith Rico
Alejandro Lopez**



Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de mercado
			Asistencia personal exclusiva 	
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes		Fuentes de ingresos		



RELACIONES CON EL CLIENTE

La empresa consta de una **asistencia personal exclusiva** con nuestros clientes: el cliente tendrá una estrecha y continua comunicación de principio a fin para que disponga de total información y seguridad en todo momento del proyecto.

El cliente dispone de un asistente personal que, en caso de necesitarlo, se desplazará hasta el domicilio del cliente para la resolución de cualquier tipo de duda, problema y viceversa.

Cuando el proyecto haya terminado el cliente obtendrá un cuestionario el cuál podrá responder. El cuestionario nos ayudará a conocer el nivel de satisfacción de nuestros clientes una vez acabado nuestro trabajo. La realización del cuestionario se premiará con un descuento en posibles futuros proyectos de nuestros clientes.



RELACIONES CON EL CLIENTE

En este módulo se describen los **diferentes tipos de relaciones** que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.

- La **relación** puede ser **personal o automatizada**

Las relaciones con los clientes deben estar **basadas** en los **siguientes fundamentos**:

1. **Captación de los clientes**
2. **Fidelización de los clientes**
3. **Estimulación de ventas (venta sugestiva)**





RELACIONES CON EL CLIENTE

Nuestra empresa se basará en una **asistencia personal exclusiva**.

Captación de clientes.

El cliente consta de una **asistencia personal exclusiva**: Tendrá una estrecha y continua comunicación de principio a fin para que disponga de total información y seguridad en todo momento del proyecto.

La empresa consta de una asistencia personal exclusiva con nuestros clientes: el cliente tendrá una estrecha y continua comunicación de principio a fin para que disponga de total información y seguridad en todo momento del proyecto.





RELACIONES CON EL CLIENTE

Fidelización de los clientes.

Junto a varias asociaciones de arquitectos y diferentes empresas de nuestro campo de trabajo organizaremos ferias de arquitectura abiertas a todo tipo de público.

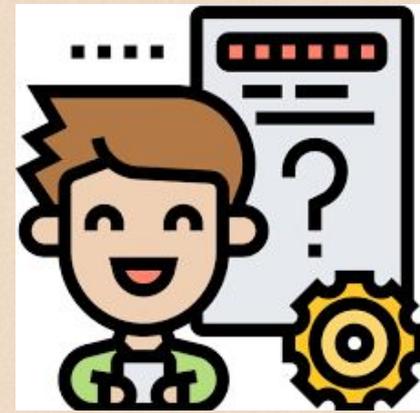
Se realizarán diferentes actividades:

- Charlas sobre el funcionamiento de nuevas tecnologías
- Mostraremos nuestros proyectos
- Las empresas interesadas podrán adquirir los productos con los que trabajamos y probarlos en la feria





RELACIONES CON EL CLIENTE



Estimulación de ventas(venta sugestiva).

Cuando el proyecto haya terminado el cliente obtendrá un cuestionario el cuál podrá responder.

El cuestionario nos ayudará a conocer el **nivel de satisfacción** de nuestros clientes una vez acabado nuestro trabajo. La realización del cuestionario **se premiará con un descuento** en posibles futuros proyectos de nuestros clientes.

