

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

En primer lugar, empezaremos este proceso dándonos a conocer a las principales cadenas de venta de alimentos de la península y ayuntamientos. Para ello haremos un estudio de cada uno y adaptaremos los recursos de marketing.

Una vez captados, es fundamental poner especial hincapié en la interacción con ellos, nuestras relaciones comerciales se enfocan a largo plazo por lo que es tan importante cuidar, atender y proporcionar el mejor servicio. Son muchas las diferentes medidas que hemos decidido tomar, para lograr dicha satisfacción:

- Una vez es contratado un contenedor, habrá una persona especializada designada a la atención postventa de ese cliente, generando una atención personalizada.
- Dar seguimiento a la retroalimentación con el cliente, es decir, asegurarse de que todo problema, duda, atención comercial, con el cliente sea lo más efectivo y resolutivo posible, acompañando a este en todo el proceso.
- Hacer que se sientan parte del proceso de creación de nuevos productos y/o servicios.
- Ser cercanos, de tal forma, enviar invitaciones a eventos, felicitar cumpleaños, enviar ofertas comerciales especiales, ...

