

## 7. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Lo primero que hay que hacer es llamar el interés del cliente creando una tarjeta de socios que te proporciona unos puntos por cada compra, esta tarjeta se puede utilizar para descuentos.

Si el cliente se registra todos los meses va a recibir una serie de correos electrónicos recibiendo descuentos u ofertas, noticias y novedades de la tienda, los clientes que más han comprado en nuestra tienda van a tener la oportunidad de aparecer en las imágenes promocionales vistiendo nuestra ropa