

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para **atraer** a los clientes se va a emplear la publicidad en redes sociales, publicando contenido visual atractivo con videos de los dispensadores en acción mostrando sus beneficios, hace campañas de promoción con precios especiales para nuevos clientes o descuentos para la compra de varios dispensadores, se ofrece una prueba gratuita o demostraciones en vivo para que los usuarios lo vean en primera persona.

La empresa **mantiene** a los clientes dando servicio de calidad, dispensadores de calidad, encuestas en las plataformas digitales para que muestren su agrado y opinen del producto, mantiene a los clientes informados sobre nuevos desarrollos, características adicionales o mejoras, y ofréceles la posibilidad de actualizar sus equipos. Feedwise proporciona un equipo de soporte atento y eficiente que resuelva rápidamente cualquier problema o duda.

Para el **crecimiento** de clientes lo que se hace es expandir la oferta de productos, garantías y pruebas gratuitas, vender a través de las plataformas online, se hace un programa donde los clientes existentes puedan recomendar los dispensadores a otros y recibir incentivos, como descuentos o productos gratuitos.