

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La empresa se enfocará en ofrecer asistencia personalizada, servicios automatizados, comunidades para **atraer y hacer crecer a los clientes**. Esto incluirá la ayuda en la elección de productos según las necesidades del cliente, así como el uso de chatbots y asistentes virtuales para responder preguntas y resolver problemas de manera eficiente y se fomentará la colaboración activa con los clientes.

En el caso de las comunidades ofrecerán a los clientes encuestas, donde estos mencionan elementos que se deben mejorar para obtener una mayor satisfacción del cliente o comentarios positivos sobre la empresa.

La empresa irá **manteniendo a los clientes** gracias al uso de suscripciones que les irán dando descuentos, regalos y promociones, según el tiempo que llevasen suscritos al producto.

Al igual que se podrá crear soporte proactivo, es decir, brindar un servicio al cliente rápido y fácil, donde los clientes puedan recibir respuestas rápidas a sus dudas sobre el producto o resolver cualquier problema sin tardar mucho.

El cliente podrá realizar una reclamación, ya que, la empresa establece un servicio al cliente en (email) o (teléfono) en donde se envía una copia del recibo de compra y una explicación del problema.

Realizar envíos rápidos y gratuitos donde proporcionan opciones de envío rápidos o sin costo, sobre todo para clientes habituales, motivando a los consumidores a elegir esta marca. Además, contará con una simplicidad para devolver productos.

Realizar eventos o encuentros donde la empresa organiza eventos presenciales o virtuales donde los clientes puedan interactuar entre sí y con nuestra marca. Estos eventos pueden incluir demostraciones de productos, lanzamientos de nuevos modelos, o incluso concursos haciendo que los clientes participen activamente.