

Relaciones con clientes

Las relaciones con los clientes son muy importantes, debido a que una buena relación hará que esas personas puedan ser recurrentes al producto.

La recurrencia hacia el producto será un beneficio hacia la empresa ya que subirán los números y crecerán las ventas.

Crearemos un contacto directo con el cliente mediante las redes sociales página web o atención por teléfono. Desde el primer contacto con la empresa dispondrás a un profesional el cual te va a asesorar de cual es el mejor modelo. En conjunto, dispondremos de un servicio clave que sea: rápido, eficiente y seguro. Este apartado también tiene que estar bien estructurado porque también influirá en las relaciones, los servicios nos los llevará una asesoría para así poder focalizarnos más en las ventas y en la atracción hacia el producto.

El servicio post venta es uno de nuestros puntos clave, creando un lazo con el cliente por el buen servicio que ofrecemos.

Para las recogidas de los productos dispondremos de una empresa especializada en la transportación e importación de vehículos, lo cual, el contacto al recibir el producto tiene que ser correcto y con amabilidad