

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Paul Garate, Ivan Calvo, Zihan Song e Ibai Azcue

INTRODUCCIÓN

En DropXpress, nuestro objetivo es no solo captar nuevos clientes, sino también garantizar su satisfacción y fidelidad, mientras trabajamos en estrategias para maximizar su potencial de crecimiento. A continuación, presentamos nuestras estrategias clave para lograrlo.



ATRAER NUEVOS CLIENTES

Estrategias principales:

Precios competitivos y atractivos: Cumplimos con la necesidad de productos accesibles, asegurándonos de ofrecer precios que destaquen frente a la competencia.

Rapidez en la entrega: Resaltamos nuestra eficiencia en los envíos como un valor diferenciador. Nuestras frases “Compra inteligente, entrega inmediata” y “Tu deseo, nuestra entrega” refuerzan este compromiso.

Marketing digital efectivo: Aprovechamos las redes sociales para conectar con nuestro público objetivo, especialmente jóvenes y emprendedores que buscan iniciar negocios con una inversión inicial baja.

MANTENER A LOS CLIENTES

01.

Experiencia de compra excepcional: Garantizamos una experiencia de compra cómoda, rápida y eficiente, alineada con los valores fundamentales de DropXpress.

02.

Soporte personalizado: Ofrecemos atención al cliente proactiva y personalizada, generando confianza y asegurando la resolución rápida de cualquier inconveniente.

03.

- **Programas de fidelización:** Diseñamos programas atractivos, como:
 - Descuentos para clientes recurrentes.
 - Recompensas por recomendaciones exitosas.

HACER CRECER A LOS CLIENTES

- Ampliación del catálogo de productos: Escuchamos las preferencias de nuestros consumidores y adaptamos nuestro inventario para ofrecer más opciones en un solo lugar.
- Opciones de envíos premium: Introducimos servicios más rápidos y personalizados para quienes buscan una experiencia de compra superior.
- Construcción de una comunidad: Creamos contenido relevante y promociones en plataformas sociales para incentivar la interacción y generar recomendaciones orgánicas.

