

Ofreceremos un servicio excepcional, para que el cliente se sienta valorado. Para esto responderemos lo antes posible a sus preguntas y les ofreceremos asesoramiento sobre el tipo de maquinaria que quieran comprar para ayudarles a encontrar la que mejor se adapte a sus necesidades. Mantendremos a los clientes informados sobre todas las novedades que saquemos a la venta. Solicitamos que nuestros clientes puedan dar su opinión sobre nuestros productos, para así poder mejorar en nuestra empresa. Participar en ferias del sector y organizar eventos donde los clientes puedan ver y probar la maquinaria. Esto crea una experiencia directa y fortalece la conexión con la marca.

Una de nuestras principales virtudes es la atención al cliente, los servicios anteriormente mencionados son directos con el cliente es decir al ofrecer servicios a domicilio o donde te encuentres en aquel momento buscamos la comodidad del cliente y así que el cliente se sienta agusto y satisfecho con el servicio ofrecido para que nos vuelva a contratar.

- a. Establecer cómo pretendemos integrar al cliente en nuestro modelo de negocio (por ejemplo creando suscripciones, asociaciones, etc).

Para integrar a los clientes en nuestra empresa crearemos la anteriormente mencionada revista, para eso los clientes deberán suscribirse y recibirán notificaciones a través de la plataforma Gmail, y cada 3 meses recibirán la revista con novedades de cada temporada.

Seremos transparentes, es decir, no habrá ni trampa ni cartón, explicaremos, enseñaremos y detallaremos todos los folletos y lo que incluya cada uno de ellos con total claridad, con eso conseguiremos unos clientes fieles y que confíen totalmente en nosotros.

Además, crearemos programas de fidelización, serán programas que ofrezcan descuentos por compras, puntos por compras, o beneficios especiales por su lealtad. También será una experiencia memorable para el cliente, una experiencia inolvidable gracias al trato y a la atención profesional y personalizada. Ofreceremos productos o servicios personalizados, adaptados a las necesidades individuales de cada cliente, podrá ayudar a incrementar la lealtad y satisfacción sobre nosotros.

Por último, fomentaremos la retroalimentación activa del cliente sobre sus experiencias, ya sea a través de encuestas post-compra o plataformas de opiniones. Utilizaremos esta información para mejorar los productos y servicios continuamente.