

6.RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones que la empresa establecerá con los clientes del coche solar incluyen asesoramiento personalizado antes y después de la compra, soporte postventa, educación sobre la tecnología solar, construcción de una comunidad activa, y colaboración con gobiernos y entidades privadas. Todo esto tiene como objetivo proporcionar una experiencia integral que respalde el compromiso de los clientes con la sostenibilidad y la innovación tecnológica.

