

6.Relaciones con los clientes

En nuestra compañía de tecnología agrícola "ECOVOLT", estamos comprometidos en construir una conexión sólida con nuestros usuarios fundamentada en fiabilidad, durabilidad y trabajo conjunto a largo plazo. Deseamos no solo ser reconocidos por nuestra gama innovadora de productos, sino también por ser colaboradores clave que fomentan el crecimiento y la sostenibilidad de las actividades agrícolas de nuestros clientes.

Esto se verá reflejado en nuestras redes sociales y la publicidad que saldrá por la televisión.

El tipo de Relación

Nuestro tipo de relación será que proveeremos a diferentes empresas con estatus en el mercado como viveros o tiendas de agricultura ecológica, También tendremos una página web donde podrán ver nuestras ofertas y novedades que saquemos y también podrán pedir nuestros productos por esa plataforma.

Cosas a tener en cuenta:

En Ecovolt, nos aseguramos de que nuestros clientes estén siempre conectados con nuestra oferta a través de asistencia técnica constante, sesiones de formación adaptadas a sus necesidades y un plan de mantenimiento anticipado que mejora el rendimiento de los invernaderos automatizados. Proporcionamos mejoras tecnológicas, una herramienta de seguimiento a distancia y un programa de lealtad con premios y beneficios adicionales. Nosotros impulsamos una red dinámica con clases, conferencias en línea y colaboraciones que apoyan la sustentabilidad y disminución de la huella de carbono. Además, ofrecemos un trato individualizado con asesores exclusivos y revisiones regulares. De esta manera, establecemos vínculos de credibilidad y cooperación duraderos.

En Ecovolt, integramos a nuestros clientes en nuestro modelo de negocio a través de suscripciones que incluyen mantenimiento preventivo, actualizaciones tecnológicas y soporte técnico continuo. Creamos asociaciones estratégicas ofreciendo soluciones personalizadas y colaborando en proyectos de sostenibilidad que benefician a ambas partes.