

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Con el objetivo de poder llegar a los clientes, que nos conozcan y que confíen en nuestro producto, nos basaremos en las siguientes estrategias:

1. Atracción de Nuevos Clientes

Segmentación precisa del mercado
Marketing digital y contenido relevante
Participación en ferias y eventos
Testimonios y referencias de clientes satisfechos

2. Mantenimiento de Clientes Existentes

Atención al cliente
Planes de mantenimiento preventivo: descuentos en los mantenimientos y seguros.
Comunicación continua y personalizada.
Garantías extendidas.