

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Ya hemos mencionado que nuestra empresa busca crear un vínculo de **cercanía** y **seguridad** con nuestros clientes, ya que de esa manera les damos la idea de que siempre estamos aquí para **protegerlos**. Por ello, facilitamos a nuestros usuarios varias maneras de contactar con nosotros y comunicarnos cualquier problema o necesidad.

Por un lado, ofrecemos un servicio de **atención al cliente** veinticuatro horas al día, garantizando atención en cualquier emergencia. En caso de necesitar cualquier tipo de ayuda, ya sea enviando a **servicios de emergencias** a la vivienda en situaciones de peligro o enviando a técnicos para el servicio de reparación, solo tendrían que o bien llamar a la empresa o apretar uno de los botones en el pequeño dispositivo que les ofrecemos junto a nuestros servicios.

Por otra parte, ya han sido mencionados brevemente ciertos eventos o personas clave para la recaudación de las primeras **inversiones** necesarias para llevar a cabo nuestro producto. Para empezar, sabemos que no sería fácil contactar con tantas personas que encajasen en nuestro perfil ideal de cliente, por lo que organizar un **evento** sería lo más práctico. Estos eventos se basarían en reuniones con servicios de lujo, como podrían ser comidas en restaurantes de mucha importancia o conferencias a las que invitaríamos a personas en situaciones económicas prestigiosas, ya sean celebridades o grandes empresarios. En estos eventos no solo haríamos publicidad para nuestros servicios para conseguir los primeros inversores, sino que se reforzaría la idea de nuestros clientes de que nuestro producto es único y **privilegiado**. Una vez terminados estos eventos, daríamos nuestro contacto de empresa a los asistentes para darles la oportunidad de contratar nuestros servicios. Una vez pasadas las primeras semanas y conocida la experiencia de nuestro producto, les ofreceríamos un descuento para los próximos meses a cambio de que **recomienden** nuestro servicio a contactos de su mismo interés. De todo esto resultaría una **red de contactos** en las que nuestros clientes más importantes y satisfechos consiguieran convencer a sus compañeros de que asistan a nuestros próximos eventos, resultando en un ciclo de publicidad y **lealtad** ofrecida por nuestros propios clientes hablando desde su propia experiencia.

En esa misma línea, ofrecemos a nuestros clientes la opción de reunarnos en nuestras oficinas en Bilbao antes de contratarnos en vez de hacerlo a través de nuestra línea telefónica. No solo hacemos el proceso de recogida de sus datos más seguro, si no que mantenemos una relación más cercana con ellos al poder hablar con ellos personalmente.

Para acabar, haríamos ver a nuestros contratadores un **compromiso** con su protección ofreciendo revisiones periódicas de mantenimiento en las instalaciones de sus viviendas.