

6. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La empresa mantiene relación en los distintos segmentos de su público objetivo, nos enfocamos en cómo podemos satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes. En la segmentación mencionada antes, se pueden identificar varias estrategias clave para tener relaciones cercanas, de confianza y duraderas con los clientes.

Puedes ser:

- Asesoramiento personalizado y atención al cliente
- Fomentando la fidelidad a base de la comunicación y educación
- Construcción de una comunidad a través de RRSS
- Programas de recompensa y descuentos exclusivos
- Pruebas gratuitas y muestras
- Sostenibilidad y compromiso ético

