



Relaciones con clientes

Relaciones con clientes	1
1. RELACIÓN PERSONALIZADA/ DIRECTA	1
2. CUIDAMOS A NUESTROS CLIENTES	1
3. ESTRATEGIAS PARA FIDELIZAR NUESTROS CLIENTES	2



1. RELACIÓN PERSONALIZADA/ DIRECTA

- Tiendas locales: Incluimos servicios directos al cliente con información detallada sobre el impacto ambiental del producto y además ofrecemos la posibilidad de responder a preguntas sobre el tema. De esta forma los clientes son más conscientes de la sostenibilidad y están dispuestos a pagar más por productos orgánicos.
- Web: Debido a la falta de interacción con el cliente a través de este servicio el cliente puede hacer uso de la web para realizar las compras sin apenas relación con la empresa. Por lo tanto, al contrario de la relación **personalizada** que disponemos en el otro servicio en este, la relación sería más **funcional**.

2. CUIDAMOS A NUESTROS CLIENTES

Mantener a nuestros clientes **satisfechos** es uno de nuestros objetivos principales:

- Por una parte, es esencial mantener a los clientes **informados** sobre cómo sus compras contribuyen a la conservación del medio ambiente, mediante actualizaciones en la web.
- Además, mantener a los clientes interesados al lanzar nuevas versiones o productos relacionados, como **otros utensilios biodegradables** en la web es crucial para mantenerlos informados.
- Por último, a nuestros clientes más fieles les ofreceremos descuentos en productos.

3. ESTRATEGIAS PARA FIDELIZAR NUESTROS CLIENTES



- Como anteriormente hemos mencionado ofreceríamos descuentos o puntos para clientes que compren regularmente nuestros productos
- También ofreceríamos un beneficio exclusivo y anticipado a nuevos productos