

Desk Security

Nuestra empresa, como muchas otras, su objetivo final es el beneficio, por esta razón tenemos que analizar la relación que queremos con nuestros clientes y cómo tenemos que proceder para que sea beneficioso. Desk security tiene en cuenta que una vez vendido el producto a un cliente no es tanto invertir en la relación con este cliente a lo largo del tiempo sino tener buena relación en el proceso de vender y dar buena sensación para atraer más clientes. Sin embargo creemos que debemos enfocar nuestra atención en la relación con el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes para poder dirigir nuestro producto más fácil y rápidamente a colegios de todo España.

En relación a nuestro proceso con los clientes será una interacción personalizada con los diferentes clientes ya sean colegios, universidades o empresas. Manejaremos todas las preguntas, quejas y feedback via email, teléfono además de tener una app especial de nuestro producto con la que contactarnos y encontrar toda la información necesaria. Como hemos dicho antes queremos captar la atención de nuevos centros o empresas y no retener o establecer una relación sólida. Nuestro ciclo de la relación empezará cuando nuestro producto llame la atención después de sacarlo al mercado y promocionarlo. De aquí en adelante contactar con la instituciones públicas sobre todo colegios y universidades, además de distintos clientes potenciales que veamos y tener una relación cercana, al tener un equipo de personas que vaya a demostrar la necesidad de nuestro producto. Más tarde enviaremos las mesas y aumentaremos nuestra fama en cuanto a calidad-atención con los clientes. En vez de retener a nuestros clientes, queremos renovar todas sus mesas y atraer a otro cliente con el que hacer lo mismo. Para que todo esto funcione, al pasar de cliente a cliente tenemos que asegurarnos de que estén completamente satisfechos con nuestro producto y la atención que les hemos dado. Debido a esto, nuestro tiempo de respuesta y calidad del producto deben ser la mejor característica de nuestra empresa.

Para terminar tendremos un chatbot en nuestra app que le ayudará a los interesados y tendrá toda la información si es que los clientes no quieren leerlo todo o ayudará a nuestro clientes para mantener nuestra relación post-venta.