

## 2.- SEGMENTO DE LOS CLIENTES

Nuestra empresa al trabajar con aparatos electrónicos necesita tener cierta capacidad de entendimiento y destreza por lo que nos centramos en todos los géneros pero sobre todo en personas jóvenes y de mediana edad, ya que, se necesita cierta facilidad e interés en las nuevas tecnologías.

La comunicación con el cliente sería directa, transaccional y personalmente. Para atraer a los clientes, hemos pensado que todo el mundo busca precios más asequibles, así que nuestro servicio marcará diferencia con los demás locales de arreglos tecnológicos. Además aumentarán sus destrezas arreglando nuevas tecnologías.

Por otra parte, lo importante es mantener (fidelizar) a los clientes y la mejor opción es mantener una relación cercana con cada uno de ellos, a través de los precios y dándoles soluciones a sus necesidades y un trato bueno y agradable de cada uno de los trabajadores. Con ello nuestros ayudantes les darán instrucciones para poder solucionar sus problemas sin que les cueste mucho la mano de obra. Además de mantener a los clientes lo más importante es atraer a nuevos clientes.

Nuestra mayor baza será el buen trato a nuestros clientes, que saldrán altamente satisfechos con la ayuda recibida en la resolución de su problema, y gracias al “boca-oreja” lo comentarán con sus amig@s. De esta manera, verán que con nuestra ayuda habrán podido reparar su móvil sin necesidad de pagar mucho por ello.

