

## **Relaciones con los clientes.**

Para garantizar el éxito de nuestro producto, las relaciones con los clientes desempeñan un papel crucial. EASY FLOSS no solo se posiciona como un producto innovador, sino también como un aliado en la salud bucodental de nuestros usuarios. A continuación, se detalla un plan para fortalecer estas relaciones:

- **Atención personalizada:** Crearemos un canal de whatsapp, para tener atención personalizada y directa con el cliente, disponiendo de un chat en vivo para resolver dudas.
- **Encuestas de satisfacción periódicas:** Incorporación de encuestas de satisfacción periódicas para entender las necesidades y expectativas de los clientes. Serán enviadas vía correo electrónico o whatsapp.
- **Redes sociales y comunidades digitales:** Por TikTok o Instagram, crearemos una comunidad donde los usuarios pueden compartir sus experiencias al usar EASY FLOSS, publicación de historias de éxito y testimonios de clientes satisfechos, lo que nos dará fiabilidad para nuevos clientes.

## **Captación de clientes:**

Cómo ya mencionamos en el apartado de canales de distribución, ofreceremos el producto a farmacias y clínicas dentales, utilizándolos como canal de venta, pero también como una forma de darnos a conocer a los clientes como primer contacto. Realizaremos alianzas estratégicas para ofrecer nuestro producto como parte de los kits dentales que ofrecen y utilizaremos las redes sociales para realizar skits y videos cortos que atraigan potenciales clientes.