

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La empresa tiene como objetivo **atraer** a nuevos clientes mediante una estrategia de publicidad que combina redes sociales, medios de comunicación y folletos distribuidos en escuelas y centros de atención a personas con diversidad funcional. A través de las redes sociales Instagram y Tik Tok, se lanzarán campañas visuales y segmentadas en plataformas, para captar la atención de un público específico y generar interés en las agendas personalizadas.

Además, se utilizarán medios de comunicación tradicionales, como revistas, periódicos y radio, para aumentar la visibilidad de la marca y consolidar su presencia en el mercado. Como complemento, se distribuirán folletos informativos en centros educativos, para llegar directamente a estudiantes, padres y docentes, fomentando el conocimiento de las agendas personalizadas desde una edad temprana.

La empresa tiene como objetivo **mantener** la fidelidad de sus clientes mediante un enfoque integral basado en la calidad del servicio, la personalización y la atención continua. Para ello, se garantizará una atención al cliente eficiente a través de canales automatizados y personalizados, resolviendo dudas de forma rápida y asegurando que cada cliente se sienta valorado.

Además, se ofrecerán productos actualizados y personalizados de manera constante, adaptándose a las necesidades cambiantes de los clientes. Para premiar la lealtad, se implementarán ofertas y promociones exclusivas, incentivando compras repetidas y fortaleciendo el vínculo con la marca.

La empresa se compromete a ofrecer un servicio de atención al cliente eficiente y de alta calidad, adaptado a las necesidades específicas de los usuarios de sus agendas personalizadas. Para garantizar una experiencia óptima, ha implementado un sistema de atención que combina **servicios automatizados y atención personalizada dedicada**.

Por un lado, la empresa cuenta con un servicio automatizado a través de plataformas digitales y herramientas automatizadas, que permiten a los clientes

acceder rápidamente a información sobre los productos, realizar pedidos y resolver las dudas más comunes de manera ágil y eficiente.

Por otro lado, en aquellos casos en los que los clientes requieran un apoyo más detallado o tengan preguntas específicas, la empresa pondrá a su disposición un servicio de atención personalizada; un asesor especializado estará disponible a través del software especializado y las líneas telefónicas para ofrecer soluciones individuales y resolver cualquier duda de manera directa y personalizada.

De este modo, la empresa busca proporcionar un equilibrio entre la eficiencia y la cercanía en el trato, asegurando que cada cliente reciba el soporte adecuado según sus necesidades. Con esta combinación de servicio automatizado y atención personal dedicada, garantiza una experiencia satisfactoria y adaptada a las expectativas de cada usuario.