

2. SEGMENTOS DE CLIENTES/AS

Para atraer clientes tendríamos varias opciones:

- Marketing redes sociales: contenido entretenido para todos los públicos (tiktok, instagram, x...)
- Publicidad: folletos, carteles, pegatinas, bolis...
- Contactar con empresas y acudir a donde estas para ofrecerles nuestros servicios.

También, para mantener a los clientes a nuestro lado, a medida que nos van demostrando que cuentan con nosotros, nuestra empresa se ocupará de ofrecerles más beneficios o descuentos a medida que pasen más tiempo a nuestro lado.

- Primero de todo vamos a identificar a nuestros clientes potenciales, las personas que pueden convertirse en consumidores de nuestro producto o servicio. El estudio del perfil de clientes potenciales, sus necesidades, intereses y afinidad, así como su capacidad económica para adquirir el producto, determinan ese potencial.
- Después intentaremos identificar nuestros clientes reales, que son aquellos que ya nos han comprado en una o más ocasiones. Este tipo de público ya es un referente de nuestra empresa, puesto que conocen la dinámica de compra, la calidad de nuestros productos o servicios, la atención durante y después de la compra.

Nuestra empresa se va adaptar a toda clase de clientes: todo tipo de asociaciones, empresas, entidades públicas...

Es muy importante destacar que nuestro servicio y producto será accesible para todos los colectivos de género, sexo, edad y diversidad funcional. Nos hemos aliado con Alza Tu Voz una pequeña empresa que se origina en La Salle en Irún, la cual lucha por la igualdad de género. Cada cierto tiempo vendrán a dar charlas para concienciar a los empleados y nosotros a cambio de eso les ofreceremos nuestro servicio completamente personalizado.

Alza Tu Voz: ¡Únete al cambio!

Teléfono: 943 98 28 25

Email: alzatuvoz@gmail.com