

La **relación con los clientes** será cercana ya que **Etzetik Etxera** tiene como objetivo que la gente tenga más contacto con la naturaleza y pueda sacar provecho de ella de una manera sostenible, recibiendo en todo momento **apoyo de la empresa**, viendo a esta como una aliada y fuente de información.

Por ello la empresa ofrece a los clientes total **acceso y confianza** para consultar dudas o problemas que puedan ir surgiendo por el deterioro de las plantas o la renovación de estas. Tendrán disponibles varios **canales de comunicación** directa con ellos como atención mediante llamadas telefónicas, consultas por whatsapp, mensajes directos por redes sociales y correos electrónicos.

Gracias a las redes sociales y sus vídeos formativos publicados en estas, los trabajadores de **Etzetik Etxera** tratarán de acercarse más al público y hacer llegar su contenido a más personas dando pie a nuevas suscripciones. Mediante las charlas también tratarán de **fidelizar** los clientes y crear una sociedad de gente implicada con el medio ambiente, que ponga en valor el producto autóctono.

En resumen es esencial generar esta relación tan cercana basada en la confianza entre empresa y cliente, ya que esto generará un **fidelización** y aumento de los servicios post venta de la empresa.