

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Al inicio del proyecto, se busca atraer a clientes para convertirlos en partners o prescriptores de nuestro producto. Se busca que la innovación que aporta la solución pueda ser un reclamo para los clientes, sin embargo, la gran ventaja competitiva, se obtendrá con el tiempo, cuando podamos asumir el rol de **vendedores de la energía**.

Se busca que la energía que consuman nuestros clientes sea una energía respetuosa con el medio ambiente en toda la amplitud de la palabra: es decir, que a medida que los paneles flexibles envejecen se puedan reparar y recuperar las partes obsoletas para mejorar la eficiencia energética de los mismos. Esto solo lo vamos a conseguir con una relación a largo plazo con los consumidores, es decir, además de vender el producto, establecer un periodo de garantía y un posterior contrato de mantenimiento que pueda derivar con el tiempo en un contrato de suministro de la energía.

Servitizar el producto, o lo que es lo mismo, **convertir el producto en un servicio**, nos permite establecer una relación duradera con los clientes, y alargar la vida útil del bien. Dado que existe una rotación muy alta en el comercio local, la inversión del cliente en un elemento fijo como es un toldo, puede ser un impedimento a la hora de resolver sus problemas energéticos, con nuestra solución, sin embargo, la posibilidad de entablar una relación a largo plazo (tanto si se hace con el dueño del local o con el comercio) le da al comerciante mayor flexibilidad para aportar este tipo de soluciones, lo que nos mejora el número de clientes.

*** Servitizar el producto, es una forma de mantener los clientes en el tiempo y de atraer a nuevos clientes, pero es un paso a dar en el momento en que la financiación sea una asignatura aprobada.**