

Relaciones con los clientes

Existirán unas tarjetas de fidelización en las que el cliente obtendrás con la primera compra un 10% de descuento en la siguiente visita.

La segunda compra en nuestra tienda daremos al cliente otra tarjeta llamada plsuhycard, con la que el cliente podrá acumular sellos por cada compra hasta a cuatro y una vez llegue recibirá, ropa y accesorios para sus peluches gratis.

La relación con el cliente será personal, basada en la cercanía y la atención personalizada ya que los clientes aprecian el trato directo y las soluciones personalizadas que generan confianza y lealtad.

Los peluches generan sentimientos y la empresa puede aprovechar esa conexión ofreciendo peluches personalizados.

El feedback es un punto importante para usar las sugerencias de cliente para mejorar.

Buscaremos relaciones duraderas ofreciendo descuentos y celebraciones personalizadas como la navidad o Halloween... haciendo peluches ambientados en cada época.