

6. Relación con los clientes

A través de la web contactaremos con los clientes ya que en la web estará nuestro teléfono y las aplicaciones como Instagram para que nos puedan contactar. Ofreceremos una atención al cliente excelente, con el propio soporte técnico personalizado, seguimiento postventa etc. La fidelización con nuestros clientes son descuentos exclusivos para los clientes más recurrentes, servicio de mantenimiento preventivo. A raíz del uso de tecnología como las encuestas de satisfacción, los boletines por correo electrónico etc.

Hoy en día nuestra empresa es muy pequeña, entonces no se puede llegar a acceder al CRM, pero en un futuro cuando crezcamos sí que nos plantaremos la posibilidad del CRM, que es un programa donde están todos los datos de los clientes.

Nos vamos a promocionar a través de redes sociales y a través de la página web. Además, al tener la necesidad de crear una red de contacto con las empresas tendremos una cuenta de LinkedIn para poder acceder a ellas. Por otro lado, también asistiremos a diversas ferias relacionadas con el sector de la agricultura.

Por último, en nuestra web habrá un apartado en el que habrá un cuestionario de satisfacción al que podrán acceder los clientes y dejar ahí sus opiniones.