

RELACIONES CON EL CLIENTE

 GrowChain®	<u>ÍNDICE</u> 1. Captación de clientes 2. Retención de clientes 3. Fidelización de clientes
--	---

1. Captación de clientes

Nuestra estrategia de captación de clientes se centra en las redes sociales, como Instagram y TikTok. En estas plataformas, nos pueden encontrar bajo el usuario @growchain_ , donde nos enfocamos en generar contenido atractivo y dinámico en videos cortos (tiktok y reels) para llegar al mayor público posible.

Además, colaboramos con diferentes “influencers padres” cuyo público objetivo coincide con nuestro sector. Estas colaboraciones nos ayudan a ampliar nuestra visibilidad y a conectar con clientes potenciales de manera más directa.

2. Retención de clientes

Retener a futuros clientes es primordial, y más en este modelo de negocio. Nuestra estrategia de fidelización se basa en Instagram *posts* y Instagram *stories*, donde haremos vídeos en nuestra oficina y almacén. Estos serán transparentes con el público, y tienen el objetivo de conectar más con ellos.

3. Fidelización de clientes

Para fidelizar a nuestros clientes, nos aseguramos de ofrecer un buen servicio. Esto incluye productos de calidad, entregas puntuales y, sobre todo, una buena atención al cliente.

Queremos que nuestros clientes estén contentos, por eso siempre tratamos de resolver sus dudas o problemas de manera rápida y amable. Creemos que un cliente satisfecho es la clave para que vuelva a confiar en nosotros.

Además, incluso el cliente se lo dirá a familiares y amigos, que podrán convertirse en futuros clientes también.

