

6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Relación con el cliente:

1. Siempre trataremos a los clientes con amabilidad para que se sientan cómodos y bienvenidos.
2. Estaremos disponibles para responder sus preguntas o ayudarles con cualquier problema que tengan.
3. Escucharemos lo que piensan sobre nuestro producto para mejorar y darles lo que necesitan de verdad.
4. Ofreceremos descuentos y promociones para que los clientes vuelvan a comprar y se sientan especiales.
5. Les enviaremos mensajes personalizados en días importantes, como su cumpleaños, para que sepan que nos importan.
6. Haremos un sistema fácil donde los clientes puedan ir acumulando puntos cada vez que compren y luego usarlos para descuentos.
7. Organizaremos eventos, como reuniones o talleres, donde los clientes puedan conocer más sobre lo que ofrecemos.
8. Usaremos nuestras redes sociales para hablar con ellos, resolver dudas y darles información todos los días.
9. Les pediremos su opinión en encuestas simples para saber cómo mejorar y qué necesitan de nosotros.

Integración del cliente:

1. Crearemos suscripciones sencillas donde los clientes puedan recibir beneficios exclusivos cada mes.
2. Invitaremos a los clientes a participar en pruebas de nuevos productos para que nos digan lo que piensan.
3. Haremos grupos en redes sociales donde puedan hablar con nosotros y entre ellos para compartir ideas y opiniones.
4. Si recomiendan nuestra marca a sus amigos, les daremos un regalo o un descuento como agradecimiento.
5. Publicaremos historias de los clientes felices con nuestros productos en nuestras redes para que se sientan parte de nuestro negocio.
6. Les daremos premios o descuentos por ayudarnos a probar nuevas ideas o productos.
7. Trabajaremos con los clientes más leales para que se conviertan en embajadores de la marca y reciban beneficios especiales.
8. Siempre los haremos sentir parte importante de nuestra empresa, como si fueran parte de nuestra familia.

