

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para atraer a nuevos clientes, **ECO SAVE SPACE** se enfocará en destacar los beneficios inmediatos de nuestros productos: la eficiencia en la gestión de residuos, la optimización de espacio y en el caso de las empresas, la reducción de impuestos.

Utilizaremos campañas en redes sociales, publicidad pagada en plataformas como Google Ads, y marketing de contenido como blogs, videos tutoriales, y casos de éxito. Promoveremos el ahorro de espacio, la eficiencia y la contribución ambiental que aporta el uso de nuestros contenedores.

Nos asociaremos con **empresas de reciclaje, organizaciones medioambientales y entidades gubernamentales** para promover el reciclaje y la sostenibilidad. Además, estableceremos convenios con empresas que deseen adoptar soluciones sostenibles en su lugar de trabajo, de modo que podamos llegar directamente a sus empleados y clientes.

Colaboraremos con **influencers** y defensores del medio ambiente para que promuevan el uso de ECO SAVE SPACE entre sus seguidores. Lo haremos a través de testimonios y experiencias de los influencer que ya hayan utilizado el producto, mostrando cómo ha mejorado su vida cotidiana o sus operaciones.

Nos acercaremos a ferias ecológicas y eventos empresariales para así mostrar de primera mano cómo funciona el producto y como les puede beneficiar.

La **fidelización** de nuestros clientes será clave para el éxito de ECO SAVE SPACE. Ofreceremos un servicio de atención al cliente accesible y eficiente, resolviendo dudas y ofreciendo soluciones rápidas a cualquier problema. Implementaremos un programa de puntos o recompensas que premie a los clientes por su fidelidad, ya sea por recomendaciones a nuevos usuarios o por compras recurrentes.