

RELACIÓN CON LOS CLIENTES:

La relación va a ser directa con el cliente, sin intermediarios; se trata de un producto muy novedoso, de coste económico muy elevado que va a generar muchas dudas en el comprador.

Por ese motivo, tenemos que ser nosotras quienes realicemos las visitas comerciales en persona, para dar las explicaciones más técnicas y precisas posibles.

Para captar y mantener la atención de los clientes, es crucial ser relevante y atractivo. La presentación de nuestros productos o servicios debe ser clara, convincente y adaptada a los intereses del cliente. Utilizar técnicas como contar historias, ofrecer pruebas gratuitas o crear contenido interactivo puede ayudar a destacar en este mercado. Por ejemplo, gravaremos vídeos cuando sea posible utilizarla y poderlos mostrar a los posibles clientes futuros.

Finalmente, nos daremos a conocer en radios, dando charlas explicativas, o incluso haciendo convocatorias de altos funcionarios y políticos a algún evento concreto en los que podamos aprovechar a realizar una presentación, como, por ejemplo: la presentación de un escritor, o una cata de vino en la que dar a conocer nuestra comunidad de La Rioja.