

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Interactuar de manera efectiva con el cliente es una parte esencial de una organización para conseguir la confianza y lealtad de este, y que siga comprando de la compañía, extendiendo de esta manera la promoción a más personas, aumentando las ventas y dando a conocer aún más el producto.

No solo es el medioambiente aquello que consideramos más importante en nuestra empresa, sino también el mismo cliente, por lo que la interacción con todos estos se debe realizar de una manera muy cuidadosa y con sobre todo profesionalismo.

Primeramente, nuestra empresa dedicará entre otras tareas laborales a la buena comunicación con el cliente generalmente a través de nuestras redes sociales y de respuestas a la publicidad que se haga mediante estas mencionadas. El contenido a través del cual las personas podrán hacer comentarios deberá de ser atractivo y relevante, por lo que se necesitará también un cierto manejo de la fotografía y publicidad en la compañía.

Esto servirá para atraer a nuevos clientes, a los cuales se les ofrecerá probar nuestro producto durante un periodo de 15 días, poco más de medio mes para así conocer el producto que irán a comprar o no. Esta prueba gratuita además le permitirá al cliente experimentar la comodidad de las zapatillas y su buena resistencia sin compromiso.

Si estos a pesar de todo aún no están convencidos para finalmente comprar el producto, podrán hacer una devolución sin ningún tipo de problema. De este modo podremos demostrar confianza en la calidad de nuestro producto, además del compromiso con nuestro cliente.

Además, para tener un método de comunicación más profesional con el cliente, es importante tener un correo electrónico accesible al cual la gente pueda acudir, no simplemente para hacer preguntas o recomendaciones, sino en concreto poder realizar cualquier reclamación o queja acerca del producto.

Todo esto será para así poder realizar una respuesta mucho más rápida y profesional, y para gestionar de manera más ordenada los correos de las personas que se quieran poner en contacto con nosotros, en comparación con los comentarios y los mensajes a través de las redes sociales.

A parte de la comunicación directa de la que dispondremos a través de los correos y las redes, se harán encuestas de satisfacción y de más tipos que serán enviados de forma personalizada mediante los correos electrónicos del cliente que seleccione esto tras subscribirse a nuestras plataformas. Tanto como esto, podremos además enviar mensajes que respondan a sus intereses y a sus necesidades específicas en función de su personalización manual.

Otro aspecto clave será el de animar a los clientes a ponerse en contacto con nosotros para compartir sus opiniones y sugerencias, y a enviarnos cualquier mensaje sobre el producto, independientemente de aquello que quiera compartir con nosotros.

Lo que se ha citado será algo que nos servirá de mucha ayuda y utilidad para así poder mejorar de toda forma posible, no solo las zapatillas en sí, sino la comunicación correcta con el cliente y con demás personas que quieran ponerse en contacto con la empresa para hacernos las preguntas necesarias.

Finalmente, para mantener a todos nuestros clientes informados sobre cualquier tipo de cambio que sea generalmente importante en relación con la empresa y concretamente el producto, que en este caso serán las zapatillas ecológicas, nos aseguraremos de que comprendan con claridad y facilidad los términos y las condiciones que forman parte de nuestra compañía.