

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es una parte importante para que el proyecto avance. No sólo se trata de vender productos de limpieza mediante un sistema de recarga, sino también se trata de ofrecer confianza a los clientes y ofrecer valores de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. Con este proyecto se quiere ofrecer hábitos de consumo sostenibles, la comunicación y la atención al cliente. Por esta razón, nuestra forma de relacionarnos estará basada en visitas personalizadas a tiendas, encuentros con ayuntamientos, contacto con universidades y presencia en internet.

Una de las partes importantes de la estrategia de relación con clientes es la realización de visitas personalizadas a tiendas locales, supermercados pequeños y herbolarios. Estas visitas tienen un objetivo doble. Por una parte, explicar el funcionamiento del nuestro proyecto y por la otra, establecer acuerdos de colaboración. El contacto directo con los responsables de las tiendas permite mostrar de manera clara cómo funciona la recarga móvil, cuáles son sus ventajas ambientales y económicas, y cómo puede integrarse dentro de sus actividades diarias. Además las visitas guiadas, ayudan a resolver dudas de forma inmediata, ofrecer demostraciones y adaptar la oferta según el tipo de tienda.

Los ayuntamientos son instituciones fundamentales cuando se trata de impulsar proyectos sostenibles. Por ellos, ECOREFILL busca mantener una relación activa con ellos. De este modo se puede conseguir un beneficio mutuo. Como por ejemplo; las autorizaciones para instalar puntos de recarga fijos en mercados o eventos locales. Las colaboraciones en campañas municipales de reciclaje o consumo responsable. La inclusión del proyecto en ferias de sostenibilidad o actividades educativas. Además, estos pueden difundir el servicio a través de sus redes sociales y canales informativos, lo que aumenta significativamente la visibilidad del proyecto. La comunicación cercana que tendremos con las instituciones públicas también le dará credibilidad al proyecto.

Las universidades serán espacios clave para el proyecto, ya que hay muchos jóvenes que tienen en mente cambiar sus hábitos de consumo y con ello apoyar la sostenibilidad. Para ello, haremos visitas directas, charlas informativas para llevar a cabo el proyecto. Durante estas visitas, explicaremos a los estudiantes y a los profesores cómo funciona nuestro servicio, cuáles son los beneficios y cómo incorporarlos en el campus. Así ECOREFILL se podría instalar en el centro y los estudiantes tendrían una mayor facilidad a la hora de comprarlo y ayudarían a promover el consumo sostenible.

La tecnología está muy presente en nuestro día a día. Así que la utilizaremos para hacer una estrategia online además de las visitas presenciales. Con ello, ayudaremos a mantener una relación continua con los clientes. A través de páginas web, redes sociales y correo electrónico. Publicaremos vídeos explicativos, fotografías de los puntos de recarga y testimonios de los usuarios, lo que ayuda a generar confianza y credibilidad.