



RELACIONES CON CLIENTES:

La empresa va a **captar** clientes de varias maneras; la empresa comenzará con promociones de lanzamiento en la que se ofrecerán muestras del producto totalmente gratuitas para poder probarlas y así comprueben que es un buen producto. Por otro lado, la empresa antes del lanzamiento del producto impartirá varias conferencias explicando toda la información necesaria sobre el producto lo que llamará la atención de todos los clientes interesados.

Una vez, Arotec capte los clientes deberá hacer la parte más complicada que es **mantener** los clientes. La empresa ofrece servicios muy buenos que aseguraran un contacto directo con ellos. Ofrece:

- Atención personalizada a través de correo electrónico.
- Servicio postventa que ofrece asistencia técnica, consejos y solución a problemas.
- Recompensa por fidelización con puntos, recompensas por compras grandes o recurrentes.

El valor del cliente en Arotec es una pieza muy importante por lo que su implicación ayudará mucho a la empresa. Por lo que una de las ventajas de esta empresa es la siguiente; **suscripciones** que ofrezcan una suscripción premium o envíos periódicos, para seguir también ofrece una **comunidad** de usuarios en los que nos reuniríamos con los pacientes y así den sus opiniones, consejos y experiencia tras utilizar el producto. Y por último, la **cro-creación** va a permitiría que las usuarios aporten ideas o sugerencias para poder mejorar el producto.

