

## RELACION CON LOS CLIENTES



Para garantizar la sostenibilidad del negocio, es fundamental definir estrategias claras de captación de clientes, fidelización y aumento del valor promedio por cliente. A continuación, se describen las principales acciones planteadas.

- **Marketing y publicidad:** El uso de publicidad digital y campañas de marketing permite dar visibilidad al producto, atraer nuevos clientes y generar reconocimiento de marca.
- **Buen servicio y soporte técnico:** Ofrecer atención postventa eficiente y soporte técnico de calidad aumenta la satisfacción del cliente y fomenta la recompra.
- **Promociones:** Descuentos, ofertas exclusivas o programas de fidelización incentivan la lealtad del cliente a largo plazo.

La captación de clientes se apoya principalmente en acciones de marketing y publicidad, que permiten aumentar la visibilidad del producto y atraer nuevos compradores. Una vez captado el cliente, la empresa prioriza la fidelización mediante un servicio de atención y soporte técnico de calidad, así como la implementación de promociones y ofertas exclusivas que incentivan la recompra.

Asimismo, es posible incrementar el beneficio promedio por cliente mediante estrategias de ventas complementarias. La oferta de productos adicionales, como fundas protectoras y cargadores, permite aumentar los ingresos por cliente sin necesidad de ampliar la base de consumidores.