



N E V E R A S I Z U A

R E L A C I Ó N C O N
L O S C L I E N T E S

2 0 2 5





RELACIONES CON LOS CLIENTES

El objetivo de la empresa IZUA es poder llegar a vender las nuevas neveras y que la población haga uso de ellas. Por ello es importante, atraer **nuevos clientes** visibilizando la marca y el producto utilizando técnicas de marketing. Para la empresa es importante **mantener** a los clientes y que estos se fidelicen a la marca y sus valores, para ello se intentarán dar las condiciones más favorables y una atención dedicada. Con este trato se conseguirán **hacer** crecer los **clientes** por las propias recomendaciones de los fidelizados.

La **relación** cliente-empresa es importante para la confianza entre ambos por ello, la empresa busca poder tener diferentes tipos de relaciones con sus clientes para poder expandirse y llegar a todos los lugares posibles.

La **asistencia personal** es la más importante para la empresa IZUA, ya que es donde se trabaja cara a cara con el cliente y cuando se puede llegar a hacer una venta personalizada para cada cliente. Esta relación, genera confianza entre cliente y empresa. Un buen trato y una buena confianza, genera una relación personalizada e íntima y la felicidad del cliente y así, se consiguen los clientes fieles. Ofreceremos una **asistencia personal dedicada** de la que constara la entrega y el proceso de instalación que constara por parte de los técnicos especializados y nuestra flota de camiones de entrega.

El **servicio automatizado** también formará parte de la empresa, para poder llegar a más partes del mundo y poder expandirse mundialmente. Habrá relación tanto por la web de la empresa como por las llamadas realizadas al teléfono de la misma.

Se mandaran encuestas a los internautas que navegan por la web y así crear **comunidades** y detectar sus necesidades. La página web de la marca cuenta con un buzón con clave de acceso de sugerencias para crear **Co-creación** con los clientes más fieles y activos.

