

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para atraer clientes, Zema Cosmetic se apoyará en lo que la hace única: su compromiso real con la cosmética natural, ética y sostenible. La idea no es solo vender productos de belleza, sino transmitir un estilo de vida consciente que conecte con las personas que buscan cuidarse sin dañar el planeta ni a los animales. Esta propuesta se convierte en el principal motor para captar la atención de quienes valoran la transparencia y la autenticidad en las marcas que consumen.

Una de las principales vías para atraer clientes será el uso de redes sociales. Allí se compartirá contenido cercano y educativo sobre el cuidado de la piel, consejos prácticos y la importancia de elegir productos responsables. No se trata únicamente de mostrar el producto, sino de contar historias que reflejen los valores de Zema: confianza, innovación y respeto. Las redes también permitirán crear una comunidad activa, donde los clientes puedan sentirse parte de algo más grande y participar en conversaciones sobre sostenibilidad y bienestar.

Otra estrategia será trabajar con colaboradores afines. Personas que ya tienen credibilidad en el mundo de la belleza consciente y que pueden recomendar los productos de Zema de manera auténtica. Estas colaboraciones ayudan a llegar a nuevos públicos y a reforzar la imagen de marca como referente en cosmética ética.

Además, se ofrecerán experiencias personalizadas para los clientes: promociones especiales, packs adaptados a distintos tipos de piel y campañas que inviten a probar los productos. La idea es que cada persona que se acerque a Zema sienta que la marca entiende sus necesidades y le ofrece soluciones reales.