

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Para poder hacer un documento que describa de manera detallada la relación entre los clientes, hay que tener una parte clave del modelo de negocio. Nuestra empresa tiene como objetivo el desarrollo, diseño y la comercialización de un limpiador automático de prótesis dental dirigido por las personas que utilicen prótesis y les resulte complicado limpiarlas manualmente, ellos buscan una forma más sencilla, cómoda y eficaz de mantener una correcta higiene bucodental.

La relación con los clientes es muy importante ya que se basa en la confianza, la accesibilidad y la atención personalizada. Muchos clientes tienen dificultades para poder limpiarla adecuadamente, ya sea por falta de información, tiempo, problemas de movilidad o desconocimiento de los mejores métodos. Nuestro producto está pensado para facilitar este proceso y poder ofrecer una solución práctica que garantice una limpieza profunda y segura.

A parte de producto, la empresa ofrece un servicio de atención al cliente cercano, ya que estaremos a su disposición si no entienden la máquina o si no les funciona. Se facilitarán canales de comunicación claves para que todo el mundo pueda usarla, como atención telefónica llamando cada poco tiempo para ver si les funciona bien, si la usan o si tiene alguna crítica para poder mejorarla. Con el objetivo de acompañar al cliente antes, durante y después de la compra.

Se fomenta una relación cercana con los clientes a través de la recogida de opiniones y sugerencias en esas llamadas que hagamos. Lo que permitirá mejorar el producto y adaptarlo mejor a las necesidades reales de los usuarios. De esta manera, no solo se busca vender un dispositivo, sino crear una relación duradera basada en la satisfacción, la confianza y el compromiso siempre de los clientes y su bienestar.

*Algunos de los textos han sido apoyados con la herramienta IA ChatGPT, con el fin de ayudar a la redacción gramaticalmente correcta en algunos de los textos.*