

Relación con los clientes

La relación con los clientes se gestionará de manera integral, cubriendo todas las fases del ciclo de compra y uso del producto:

1. Antes de la compra:

- Atención personalizada online y telefónica para resolver dudas sobre modelos, funciones, materiales y personalización.
- Información clara sobre la seguridad, beneficios y comparativa con cajas fuertes tradicionales.
- Asesoramiento sobre qué modelo se adapta mejor a las necesidades del cliente.

2. Durante la compra:

- Proceso de compra seguro, sencillo y acompañado por soporte en línea.
- Asistencia para configurar opciones de personalización y elegir servicios adicionales (instalación, mantenimiento).

3. Después de la compra:

- Servicio técnico para resolución de incidencias, configuración de usuarios y actualización de software.
- Mantenimiento preventivo y revisiones periódicas.
- Garantías extendidas según modelo y servicio contratado.

4. A largo plazo:

- Programas de fidelización: descuentos en servicios de mantenimiento, versiones premium y actualizaciones tecnológicas.
- Newsletter y comunicación constante sobre nuevas funcionalidades, seguridad y recomendaciones de uso.
- Posibilidad de ampliar o actualizar la caja fuerte a medida que cambien las necesidades del cliente.

Con esta estrategia, se busca **generar confianza, fidelización y una experiencia completa**, donde el cliente se sienta acompañado en todo momento y perciba un alto valor en el producto y los servicios asociados.