

6. RELACIÓN CON CLIENTES

Nos acercamos a nuestros clientes utilizando una estrategia de marketing digital. Estamos presentes principalmente en redes sociales, donde publicamos anuncios y contenido en Instagram, como publicaciones, stories y Reels, que nos permiten enseñar nuestros productos de forma visual y cercana.

También llegamos a los jóvenes a través de videos en Tik Tok, usando contenido creativo y adaptado a sus intereses. Por otro lado, para llegar al público adulto utilizaremos anuncios en las revistas, un medio que sigue siendo muy efectivo para llegar a más personas, dar a conocer la marca y transmitir confianza. Esto nos permite conectar con distintos tipos de públicos y mantenernos activos en el mercado.

Además del contacto inicial, mantenemos una relación cercana después de la venta. Es fundamental darle un soporte a los usuarios después de la compra, resolviendo dudas, gestionando garantías, y atendiendo posibles problemas técnicos tanto del cargador como de la app. Un buen servicio post venta genera confianza y fidelidad.