



WATERWISE

Maira
Nerea
Inés



ÍNDICE

RELACIONES CON EL CLIENTE.....	2
1. TIPO DE RELACIÓN.....	2
2. CAPTACIÓN DE CLIENTES.....	2
3. RETENCIÓN DE CLIENTES.....	2
4. ACCIONES DE FIDELIZACIÓN.....	2

RELACIONES CON EL CLIENTE

1. TIPO DE RELACIÓN

En WATERWISE damos una atención directa a nuestros clientes, disponemos de una web y redes sociales donde nos presentamos como empresa y presentamos nuestro producto, informando de novedades. También disponemos de una atención personalizada con un máximo de 24 horas mediante la mensajería de nuestra web o por nuestro número, correo y llamadas.

Además, disponemos de una oficina donde podemos recibir clientes que prefieran hablar y resolver dudas personalmente.

2. CAPTACIÓN DE CLIENTES

Por un lado, vamos a captar clientes a través de nuestras redes sociales (TikTok, Instagram y Facebook), donde crearemos contenido que conecte con nuestro público objetivo. También enviaremos recordatorios periódicos por correo electrónico para mantener la comunicación constante con nuestros potenciales clientes.

Además, planeamos darnos a conocer mediante revistas especializadas en sostenibilidad, reducción de la huella hídrica e inmobiliaria. Estas publicaciones nos permitirán llegar a un público más concreto y alineado con nuestra misión, generando así mayor visibilidad en sectores clave interesados en la sostenibilidad.

Por último, planeamos participar en eventos relacionados con nuestro producto, como Ecofira, Efiaqua y CEVISAMA. Estos encuentros nos permitirán aumentar nuestra visibilidad, establecer contactos estratégicos y dar a conocer nuestra propuesta a un público interesado en la sostenibilidad y la gestión eficiente del agua.

3. RETENCIÓN DE CLIENTES

Como medida de retención en la primera compra tanto nuestro filtro como nuestras vitaminas son de forma gratuita. Además ofrecemos una garantía de 3 años donde el mantenimiento es totalmente gratuito.

También, enviamos recordatorios vía correo o mensaje de forma regular sobre el mantenimiento del producto, el cambio de filtro y repuesto de vitaminas con el fin de asegurar su correcto funcionamiento y prolongar su vida útil.

4. ACCIONES DE FIDELIZACIÓN

Las acciones de fidelización que vamos a ofrecer a nuestra empresa son:

- En primer lugar, anualmente recibirán mediante email, un cartel visual recordando a cada uno de nuestros clientes la mejora que se ha creado en nuestro ecosistema gracias a que ellos han decidido invertir en nuestros mecanismos y que de esta manera han aportado su granito de arena para reducir la contaminación que tanto afecta a nuestro planeta.

- En segundo lugar, para nuestros clientes VIP celebraremos anualmente eventos exclusivos donde principalmente expondremos nuestros nuevos productos o mejoras en nuestros anteriores mecanismos y también ofreceremos algunas comodidades en el evento como un servicio de catering y obsequios.
- En tercer lugar cuando tengamos novedades nuestros clientes tendrán preferencia a la hora de la compra al respecto de los nuevos clientes.
- Nuestra empresa se compromete a responder cada consulta para que nuestros clientes obtengan la mejor información de la manera más cómoda y se aseguren de que necesitan nuestros productos.
- Las reseñas tanto positivas como negativas se responderán de la mejor manera posible siempre desde el respeto.
- Finalmente nuestra empresa enviará mensajes de agradecimiento a nuestros clientes valorando su interés y su confianza puesta en nuestra empresa.