



6. RELACIÓN CON CLIENTES/AS

6. RELACIÓN CON CLIENTES



¿Cómo atraemos nuevo clientes?

Atraemos nuevos clientes mediante una **estrategia de marketing y distribución adaptada al público objetivo**, centrada en la visibilidad del producto y en la demostración de sus beneficios. En concreto:

- **Presencia en canales digitales**, como redes sociales y comercio electrónico, mostrando el producto en uso real en campings, festivales y actividades al aire libre.
- **Colaboraciones con tiendas especializadas en camping y actividades al aire libre**, que permiten llegar directamente a clientes interesados en este tipo de productos.
- **Participación en ferias, eventos y festivales**, donde los usuarios pueden probar el producto y comprobar su eficacia.
- **Alianzas con campings y organizadores de eventos**, ofreciendo el producto como servicio adicional o en régimen de alquiler.
- **Promociones de lanzamiento y ofertas especiales**, para incentivar la primera compra.
- **Recomendaciones y valoraciones de clientes**, fomentadas a través de una buena experiencia de uso y un servicio postventa de calidad.
- De este modo, combinamos canales digitales y presenciales para captar nuevos clientes y posicionar el producto como una solución innovadora y útil.

¿Cómo mantenemos nuestros clientes?



Mantenemos a nuestros clientes mediante una **estrategia centrada en la satisfacción, la confianza y la fidelización**. Para ello:

- **Ofrecemos un producto fiable y de calidad**, que cumple con las expectativas de rendimiento y durabilidad en entornos al aire libre.
- **Proporcionamos un buen servicio de atención al cliente y postventa**, resolviendo dudas, incidencias y ofreciendo garantías claras.
- **Facilitamos mantenimiento y recambios**, como baterías o accesorios, para alargar la vida útil del producto.
- **Mantenemos una comunicación continua**, a través de redes sociales y correo electrónico, informando sobre novedades, mejoras y consejos de uso.
- **Ofrecemos promociones y ventajas para clientes habituales**, como descuentos o acceso prioritario a nuevos modelos.
- **Recogemos la opinión de los clientes**, utilizando sus valoraciones para mejorar el producto y reforzar la relación con la marca.
- Así, logramos construir relaciones duraderas basadas en la confianza y la experiencia positiva de uso.