



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En Tabiques.ISL tendremos una relación técnica y continuada con el cliente. Ya que se trata de un producto nuevo e innovador que sabemos que los clientes no controlan. Por ende, tendrán asesoramiento antes, durante, y después de la instalación.

- Atracción de nuevos clientes mediante:

Demostraciones presenciales del sistema de tabiques inteligentes, usando prototipos o instalaciones piloto, para que el cliente pueda ver y entender su funcionamiento.

Página web y redes, donde expliquemos claramente las ventajas del sistema, como el ahorro de espacio, eficiencia y rapidez.



- Mantenimiento del cliente mediante:

Para mantener al cliente al tanto, después de la venta y la instalación, tendremos revisiones eléctricas del sistema en general.

Actualizaciones o mejoras del sistema cuando se desarrolle, como por ejemplo mejor eficiencia energética, o nuevos módulos.

Todo esto tendremos en cuenta que lo haremos con asistencia personal para el cliente.

- Valor añadido de la relación con el cliente:

La relación que tenemos con el cliente no solo nos asegura la venta, sino que también nos genera más ingresos gracias al mantenimiento, mejoras o cambios, etc.