

RELACIONES

Las relaciones con los clientes hacen referencia a la forma en la que la empresa se comunica y mantiene el contacto con ellos. En este modelo de negocio, la relación será principalmente automatizada, basada en el uso de la página web y los sistemas de compra online.

Los clientes podrán acceder a la web de la empresa, elegir los productos que deseen y realizar la compra sin necesidad de acudir a una tienda física ni hablar directamente con un vendedor. Este tipo de relación es muy común hoy en día, ya que ofrece comodidad y rapidez, permitiendo que el cliente compre cuando quiera y desde cualquier lugar.

Gracias a este sistema automatizado, una vez realizada la compra, el producto será enviado directamente al domicilio/ local del cliente. Esto facilita el proceso de compra y mejora la experiencia del usuario, ya que ahorra tiempo y esfuerzo. Además, la empresa puede atender a muchos clientes al mismo tiempo sin necesidad de personal presencial.

Aunque la relación sea automatizada, nuestra empresa proporciona una atención a cliente online, por ejemplo, mediante un apartado de preguntas frecuentes o un formulario de contacto, para resolver dudas o problemas.

Para mantener una buena relación con los clientes y conocer su nivel de satisfacción, la empresa utiliza encuestas de valoración tras la prueba del producto. Estas encuestas permiten recoger la opinión de los usuarios sobre su experiencia con nuestro producto ayudando a identificar puntos fuertes y posibles mejoras. De este modo, se fomenta una comunicación continua con el cliente y se refuerza una relación basada en la mejora constante y la satisfacción del usuario.



NEW ENERGY

Escala de valoración:

1 = Muy en desacuerdo / Muy insatisfecho
2 = En desacuerdo
3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4 = De acuerdo
5 = Muy de acuerdo / Muy satisfecho

1. Valora tu experiencia general con el producto

1