

# 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 ([NEW ENERGY](#)) 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