

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones con los clientes de AQUAFETI definen cómo la empresa interactúa, fideliza y mantiene el vínculo con sus distintos tipos de clientes. Según el proyecto, se pueden establecer las siguientes:

1. Atención personalizada

Elección de colores y fragancias.

Adaptación del producto al tipo de evento.

Trato cercano y humano, alineado con los valores sociales del proyecto.

2. Relación basada en la confianza y la transparencia

Composición del producto.

Impacto ambiental positivo.

Inclusión social y laboral.

3. Autoservicio digital

Compra sencilla a través de la web.

Acceso autónomo al catálogo, precios y pedidos.

4. Acompañamiento en eventos

Recomendaciones de uso.

Demostraciones del producto en eventos clave.

Refuerza la experiencia del cliente.

5. Fidelización

Descuentos para clientes recurrentes.

Ventajas para organizadores de eventos y empresas colaboradoras.

Programas de cliente habitual.

6. Comunidad y clientes

Creación de comunidad en redes sociales.

Retos, campañas participativas y contenido generado por usuarios.

Relación emocional con la marca.

7. Relación educativa y social

Sensibilización ambiental y social.

Actividades con centros educativos y asociaciones.

Clientes que se convierten en embajadores de la marca.