

RELACIONES

CON

CLIENTES

IES CARDENAL LÓPEZ DE MENDOZA

Alejandro C, Carmen A, Sergio P y Clayton F

RELACIONES CON LOS CLIENTES

OFFSET construye sus relaciones con los clientes a partir de la cercanía, la transparencia y la participación activa en el proceso de creación de cada prenda. La marca concibe al cliente no únicamente como destinatario del producto final, sino como una parte esencial del modelo productivo, ya que aporta la materia prima inicial y participa en las decisiones de diseño y personalización.

La relación se inicia a través de canales digitales, mediante los cuales OFFSET comunica de forma clara su funcionamiento, sus valores y su posicionamiento crítico frente a la industria de la moda tradicional. Una vez recibida la prenda, se establece un acompañamiento continuo durante todas las fases del proceso: análisis del material, propuesta de diseños viables, definición del presupuesto y confección final. Esta comunicación constante permite generar confianza y garantizar que el cliente participe de manera informada en cada decisión.

La atención al cliente es personalizada y flexible, adaptándose a las medidas, preferencias estéticas y expectativas individuales. Este enfoque refuerza el vínculo emocional entre el cliente y la prenda, fomentando un mayor cuidado de la misma y una vida útil más prolongada del producto final. De este modo, la relación comercial trasciende la simple compra y se transforma en una experiencia consciente y reflexiva.

Asimismo, OFFSET promueve una relación basada en la coherencia ética y el compromiso compartido con la sostenibilidad y la justicia social. A través de una comunicación honesta y un trato cercano, la marca aspira a consolidar una comunidad de consumidores críticos que se identifiquen con el proyecto y participen activamente en la construcción de un modelo de consumo alternativo, responsable y socialmente justo.