

Relación con clientes

Antes de la compra: reducimos la incertidumbre con información clara en web, vídeos demostrativos, comparativas y atención por WhatsApp/chat/email. Mostraremos reseñas en web. Estaremos presentes en las principales redes sociales: Facebook, tiktok e Instagram a fin de que el cliente nos contacte y poder interactuar con las personas interesadas en nuestros productos.

Durante la compra: acompañamos el proceso con mensajes sencillos (sin tecnicismos), guías de elección (qué versión necesito) y un registro fácil y rápido de las personas clientes. Ofreceremos entrega a domicilio o recogida en nuestro punto físico.

Después de la compra (servicio postventa): puesta en funcionamiento con tutoriales y seguimiento de satisfacción. Las devoluciones y cambios podrán gestionarse online y también en el punto físico, para facilitar la experiencia.

Garantía, además de cumplir con la legislación vigente para nosotros será como un elemento de confianza, la presentaremos de forma bien visible como parte de la propuesta de valor.

Fidelización: Haremos campañas estacionales que comunicaremos bien por e-mail o por redes sociales a nuestros seguidores.

Mejoras en la experiencia de compra: Al cliente le ofrecemos la posibilidad de contratar una opción premium de la aplicación que será gratuita el primer año, también le ofreceremos la posibilidad de adquirir fundas extra o recambios.

