

Lo importante es definir con claridad el tipo de relación que deseamos que nuestra empresa establezca con nuestros clientes.



Nuestro producto va a tener una relación de tipo “Asistencia personal”. Vamos a implantar muchos empleados que resuelven todas las dudas posibles, respondremos de:

- Seguimiento de clientes:** El cual nos permite saber si el cliente está satisfecho o ha habido algún problema
- Atención al cliente en Eventos:** En algunos eventos de exposición, resolveremos todas las dudas de manera clara, como: Muestras, puestos de venta...
- Sistema de valoraciones:** Tendremos un apartado en nuestra página web que permita poner valoraciones, con problemas, dudas, valoraciones buenas, consejos....