

1. FIDELIZACIÓN CON EL CLIENTE:

Soporte post venta proactivo: esto consiste en enviar una encuesta a los usuarios mediante correo electrónico para ver que les a parecido el producto al cabo de 6 meses. Esto nos ayudará a saber cómo funciona nuestro producto al cabo de un tiempo utilizándolo y a parte, el cliente verá que nos preocupamos por él. Lo cual hará que les fidelizamos.

Otra forma de fidelizar con los clientes es mediante una oferta en la cual el cliente recibirá un reembolso de un 8% del costo de la compra con la condición de que nos consiga un nuevo cliente, lo cual nos ayudará a fidelizar un cliente y captar a otro.