

6º RELACIONES CON CLIENTES

Las relaciones con los clientes en ECO Beauty se basan en la cercanía, la personalización y la fidelización, con el objetivo de crear vínculos duraderos y de confianza. La marca busca que cada cliente se sienta valorado y comprendido, ofreciendo una atención cuidada tanto en el entorno físico como en el digital.

A través de la atención personalizada en tienda física, los clientes reciben asesoramiento directo sobre los productos más adecuados para cada persona y su efecto sobre la piel, lo que mejora la experiencia de compra y refuerza la percepción de calidad y exclusividad.

En el ámbito digital, ECO Beauty mantiene una relación constante mediante redes sociales, newsletters y correo electrónico, compartiendo novedades, promociones y contenido relevante. Además, se utilizan recomendaciones personalizadas basadas en los gustos y el historial de compra de los clientes, lo que incrementa la satisfacción y la fidelidad.

La empresa desarrolla programas de fidelización, como sistemas de puntos y recompensas, que incentivan las compras repetidas. También organiza eventos exclusivos, lanzamientos privados y ventas especiales para clientes habituales, reforzando el sentimiento de pertenencia a la marca.

En el entorno digital, ECO Beauty mantenemos una comunicación constante a través de redes sociales, newsletters y correo electrónico, compartiendo novedades, promociones. Además, utilizamos recomendaciones personalizadas basadas en el historial de compras y preferencias del cliente, lo que incrementa la satisfacción y fomenta la repetición de compra.

Para fortalecer la fidelización a la marca desarrollamos programas de recompensas, ofreciendo puntos, descuentos y ventajas exclusivas a los clientes habituales. Asimismo, organizamos eventos privados, lanzamientos de colecciones y ventas exclusivas, reforzando el sentimiento de pertenencia y el vínculo emocional entre el cliente y la marca.