

1. RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es un aspecto clave para el éxito de nuestras joyas inteligentes con sistema de alarma que contacta con el 112. Nuestro objetivo es atraer nuevos clientes, fidelizarlos y fomentar una relación duradera basada en la confianza y la seguridad.

Atracción de nuevos clientes

Para atraer nuevos clientes, utilizaremos campañas de marketing digital en redes sociales y plataformas online, destacando la utilidad del producto en situaciones reales de emergencia. También colaboraremos con asociaciones, centros educativos y entidades relacionadas con la seguridad y la prevención, lo que permitirá aumentar la visibilidad y credibilidad del producto.

Mantenimiento y fidelización

La fidelización de los clientes se logrará ofreciendo una atención al cliente cercana y eficiente, resolviendo dudas y problemas de forma rápida. Además, se proporcionará información clara sobre el uso del sistema de alarma y se realizarán actualizaciones y mejoras del servicio, garantizando la satisfacción del usuario y reforzando su confianza en la marca.

Crecimiento de la relación

Para hacer crecer la relación con los clientes, se ofrecerán ventajas exclusivas como descuentos en nuevos modelos, promociones especiales y servicios adicionales. De esta forma, se fomenta que los clientes actuales recomienden el producto a otras personas, convirtiéndose en embajadores de la marca.

En conclusión, la relación con los clientes se basará en la comunicación constante, la confianza y el valor añadido que ofrece el producto, asegurando una relación sólida y a largo plazo.