



Lean Startup | CPC Paula Montal · Logroño

RELACIONES CON LOS CLIENTES

• ¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Nosotros buscamos la satisfacción y la fidelidad de los clientes como prioridad , haremos que todas las empresas y organizaciones nos busquen como solución para mejorar sus suelos .

Para atraer clientes nuevos , tendremos en cuenta algunas promociones de compra o descuentos por ser nuevos con nosotros . Como en tu primera compra un 5% de descuento o les ofreceremos gratis la instalación del suelo. En clientes habituales realizaremos grandes descuentos por rappels .

La importancia que vamos a dar es que cada consumidor se quede y confíe en nosotros para sus futuros proyectos y recomienden a otras empresa , osea que ha medida que pase el tiempo ofreceremos un servicio premium y pluses y descuentos por antigüedad