

VI. RELACIÓN CON LOS CLIENTES.

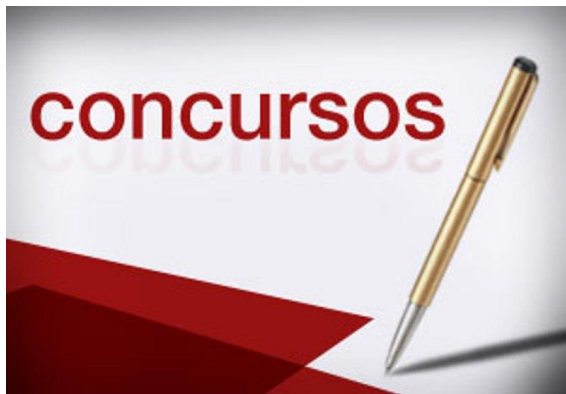
La **relación** con nuestros clientes va a ser **automatizada** debido a que todo nuestro servicio va a ser virtual al igual que la relación con los clientes, será a través de la APP y de nuestro servicio telefónico.

No dispondremos de una central en donde nuestros clientes puedan acudir a ella, pero sí **tendremos una atención personalizada** telefónica o a través de un correo electrónico para satisfacer las necesidades del cliente que no queden resueltas a través de las respuestas prediseñadas por nuestro equipo multidisciplinar.

La **motivación principal** que tendremos como empresa para conseguir a nuevos clientes, será la constante renovación de nuestro servicio ya que estaremos en continua formación dentro del campo que compone la educación en el ámbito de un menor.

Además, para que nuestros clientes permanezcan y retener, como mínimo, a los principales usuarios, crearemos concursos en los que participaran estos con la recompensa entre los 3 primeros ganadores de un obsequio como por ejemplo: pagar la formación de los menores, escuelas de padres o útiles materiales que les sirva al cliente para el día a día del menor (una bañera de un bebé, un cambiador, un carrito...).

Habilitaremos concursos independientes para grandes colectivos.



Por último, nuestra motivación para conseguir nuevos clientes, será a través de canales como el boca a boca, publicidad a través de Internet, etc.