

RELACIONES CON EL CLIENTE

Para conseguir clientes realizaríamos un buen plan de comunicación, esto es:

Dar la empresa a conocer a través de redes sociales, de relaciones personales, de cartelería en colegios, universidades, centros de salud, centros deportivos, etc.

También se creará una página web para que los clientes vean la información en internet, con la posibilidad de descarga.

Una vez captados los clientes les ofreceríamos un descuento como socio durante el primer año, siendo la relación con el usuario totalmente personalizada.

Después crearemos nuevas propuestas que motiven al cliente a quedarse y que permitan captar a otros nuevos, como nuevos tipos de entrenamiento, ampliación del nicho de mercado, formación de un equipo de competición, promociones, etc.