



## Relaciones con los Clientes

Nos decantamos principalmente por el tipo de relación personal y cara a cara, puesto que tratamos con entidades privadas, lo cual conlleva generar confianza, que no se gana tan fácilmente de manera automatizada, y lo mismo ocurre con nuestros clientes de empresas públicas como la **EMT**, deben poder confiar en nosotros al tratarse de un transporte público. Entonces preferimos que a la hora de negociar con nuestros clientes sea en persona, aunque previamente hayan solicitado una entrevista a partir de la web. Podríamos decir que tenemos un sistema automatizado para crear solicitudes de entrevista o resolución de dudas y problemas menores, y el uso de asistencia personal dedicada para cerrar un acuerdo/negociación o problemas relacionados con el servicio ya prestado a dichos clientes.

**DRAST**  
enterprise