

Relaciones con los clientes



Como ya hemos dicho en la fase tres, **Paloma** se va a encargar de atraer clientela, y junto a ella van a trabajar algunos de nuestros socios como **relaciones públicas**. A los encargados de las relaciones públicas los motivaremos dando una determinada cantidad de dinero al que más entradas venda.

Otras labores con las que contaremos son el poner **carteles** en colegios, gimnasios, bibliotecas... ya que son sitios a los que va mucha gente joven y podríamos atraer a algunos de ellos; mediante las redes sociales; y de boca en boca.

Además de todo esto, al ser un servicio cercano a los jóvenes e innovador tendremos una **página web**

y **redes sociales** como Instagram o Facebook, publicando algunos de los eventos que programemos, imágenes de las actividades y alguna que otra información del interés de nuestros usuarios, siempre respetando su imagen y su persona.

Para que todo esto resulte más **innovador, juvenil y original**, cuidaremos al máximo nuestra imagen, pero no solo desde el lado **estético**, sino también desde una perspectiva **social**, tratando de acercarnos a aquellos que por sus circunstancias no pueden gozar de este tipo de ocio, por lo que ajustaremos los precios y crearemos actividades teniendo en cuenta a los recién mencionados.

