



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Hay que tener en cuenta que nuestra propuesta tiene un marcado carácter social y que nuestro principal cliente es el Ayuntamiento, que es el que nos va a financiar nuestro proyecto. Por ello, debemos explicarle las ventajas que le ofrecemos a la ciudadanía y, si lo llevamos a cabo, que nos pueda ayudar. Con el Ayuntamiento mantendremos una relación personal, cara a cara y directa.

Por otro lado, hemos de captar alumnos colaboradores, es decir, ciudadanos dispuestos a acudir a los cursos y charlas. Con ellos nos vamos a relacionar por medio de charlas.

Nos vamos a relacionar personalmente con organizaciones, asociaciones sociales, institutos.. cara a cara para explicarles nuestro proyecto y que corran la voz. En estas charlas explicativas queremos repartir folletos y pegar cárteles en los que explicamos la actividad ofertada.

Lo mejor para nuestro proyecto sería atraer clientes en gran número, por medio de ofertas atractivas y asequibles. Los cursos serán gratuitos o tendrán un precio simbólico. Queremos que sean lo más económicos posibles para llegar al mayor número de ciudadanos.

También sería interesante, para fidelizar al mayor número de personas, crear unos carnets de **ciudadano verde** para los participantes de nuestro proyecto y así reconocer su labor.

Además de la relación personal, cara a cara y directa con los ciudadanos interesados en nuestro proyecto, también nos relacionaremos con ellos a través de la aplicación informática e indirectamente a través de los cárteles con código QR.



CÓDIGO VERDE

