



100% move

What defines us is how we lift up after falling

RELACIONES

Las empresas van a definir el tipo de relación que quieren establecer con cada segmento de mercado, esta relación puede ser personal o automatizada.

Las relaciones van a estar basadas en los siguientes fundamentos:

Captación de clientes

Fidelización de clientes

Estimulación de las ventas (ventas sugestivas)



Quienes participamos en esta empresa de actividades deportivas para personas con discapacidad vamos a tratar de crear una hermandad entre los alumnos y los profesores, por una razón fundamental: la motivación para lograr algo y la exigencia física y mental que van a necesitar.

Estos factores sumados a la atención dirigida por los diferentes expertos en actividades y disciplinas darán lugar a un programa especializado, que hará que la experiencia que disfruten sea única y quieran repetirla una y otra vez.

Interactuarán entrenadores o profesores especializados en diversas disciplinas, nutriólogos y hasta life-coaches todo para que los participantes tengan una mejor visión de sí mismos y aumentar su motivación.

Se podrán crear grupos de WhatsApp, chat, utilizar las redes sociales para comunicarse dentro de un entorno ético y de respeto.

Las relaciones con los clientes pueden ser de asistencia personal, asistencia personal dedicada, autoservicio, servicios automáticos, comunidades y co-creación.

Nuestras relaciones dentro de la empresa serán personales, el cliente tendrá comunicación con un representante real (profesor de la empresa) que le guíara en las distintas actividades.

También existirá atención personal dedicada para clientes determinados que implican una relación más íntima y personal motivada por sus propias circunstancias y que suele prolongarse en el tiempo.

Se podrán utilizar las comunidades para profundizar la relación con los clientes o posibles clientes, y así facilitar el contacto entre miembros y conocerlos, permitiéndonos intercambiar conocimientos y solucionar los problemas de otros.

Así como la co-creación o creación colectiva recurriendo a los clientes para que aporten sus experiencias y comentarios para crear valor para otros clientes sobre la experiencia.

Por lo tanto la combinación de diferentes relaciones con nuestros clientes favorecerá el desarrollo y promoción de nuestra empresa.