

6.- RELACIÓN CON LOS CLIENTES.

6.1 Detallar que acciones se llevaran a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nuestra propuesta.

Nuestra relación con nuestros clientes es ofrecer un servicio cómodo y diferente a la hora de visitar lugares turísticos de nuestra ciudad de una forma más divertida.

- ❖ Conseguir consumidores o clientes nuevos
- ❖ Aumentar las ventas

Disponemos de redes sociales donde nuestros clientes pueden entrar y ver las ofertas, los cambios en los menús y las modificaciones futuras del autobús.

También incentivamos el turismo de nuestra comunidad, además de extender la cultura cántabra entre los turistas, y así conseguir que nuestra provincia sea mas conocida.

Y por último invitaremos a nuestros clientes a crear valor junto a nuestra propia empresa, dejando comentarios, sugerencias, etc.

6.2 Establecer como pretendemos integrar el cliente en nuestro modelo de negocio (por ejemplo, creando suscripciones, asociaciones, etc.)

Tipos de relaciones que tendríamos con nuestros clientes:

- **Asistencia personal**

Nuestros clientes pueden comunicarse con un representante cualificado que les ayude durante la compra de boletos o tickets.

- **Autoservicio**

En el caso de no poder proporcionar los medios necesarios para que puedan adquirir el tickets o boletos dispondrán de la opción, de la aplicación y una terminal en nuestra oficina.