

6-RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra empresa está principalmente enfocada hacia deportistas que contactan con nosotros para tener un mayor asesoramiento y por lo cual ahorrará un tiempo de buscar rutas, equipo... y dinero.

Por lo cual debemos demostrar una cercanía con un trato personalizado y único para cada cliente, además de grandes cantidades de información que harán que confíe en nosotros y se sienta más seguro al contratar nuestros servicios. A este trato sería recomendable añadir ofertas por ejemplo cuando es el cumpleaños del socio o cliente, con la intención de contentar al cliente.

Gracias a esto, generaremos una buena relación con el cliente, lo cual hará que el cliente utilice más nuestra página y crezcamos como empresa.