

Relación con clientes.

Estrategia para fidelizar a los clientes.

- **Ofertas para primeras contrataciones.** Como hemos dicho anteriormente, en nuestras redes sociales o publicidad, pondremos diferentes eventos y códigos de descuento en los cuales se podrán conseguir rebajas en el precio por usar nuestros productos.
- **Descuentos por antigüedad.** Premiaremos a nuestros clientes más fieles, tanto con cheques regalo, entradas para eventos, diferentes elementos de merchandising, etc...
- **Tarjeta clientes por puntos.** Para controlar la fidelidad de los clientes, tendremos una tarjeta tipo carnet en la que se almacenarán los puntos canjeables por diferentes cosas.
- **Eventos de juegos.** Cuando haya eventos relacionados con videojuegos, como torneos, lams, finales y presentaciones de nuevos videojuegos realizaremos emisiones a puerta abierta de tales.