

RELACIONES CON LOS CLIENTES

- **Atraer**

La forma en la que pensamos atraer a la gran parte de la gente es mediante una campaña de marketing, sponsors y socios.

Buscaremos añadir un servicio a centros del estilo que no lo tengan como por ejemplo gimnasios, ya que en la mayoría no ofrecen entrenamientos personalizados con una dieta, entrenamiento y seguimiento.

Buscaremos sponsors en marcas relacionadas con el fitness, como por ejemplo Prozis una de las empresas de suplementación y alimentación saludable de España. Esta empresa sponsoriza también a muchos deportistas y entrenadores los cuales reciben grandes descuentos y reciben un código de descuento, este código es usado por sus conocidos recibiendo un gran descuento y productos gratis y el/ella un porcentaje de la compra.

Y socios ofreciendo contratos de trabajo a entrenadores personales con potencial, forman parte de nuestro equipo y salen en una categoría especial en los entrenadores en nuestra página. Estos pueden formar parte de un equipo o trabajar individualmente según necesitemos, tendrán un sueldo fijo y nosotros estipularemos su trabajo y tarifas las cuales cobraremos en su totalidad.

- **Mantener**

La forma en la que mantendremos nuestros clientes será mediante ofertas según el tiempo que tengan contratado alguno de nuestros servicios, posicionamiento en las búsquedas por tiempo en la plataforma, premios entre los mejores entrenadores y mediante continuas actualizaciones de nuestras herramientas las cuales las harán más sencillas y completas.

- **Crecer**

La forma en la que crecerán será mediante posicionamiento según la valoración de los clientes. También ofreceremos una formación en nuestra herramienta y quienes la hagan tendrán una certificación en nuestra aplicación.