



## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para nosotros (“Integration Entertainment”), es esencial atraer nuevos clientes. Pero no nos basta con tan sólo conseguirlos. No nos conformamos con eso. También tenemos que mantenerlos con el paso del tiempo y crecer.

Porque en cualquier tipo de modelo de negocio, o creces, o desapareces.

Pero, ¿cómo lo vamos a hacer? ¿Cómo vamos a conseguir atraer y mantener a nuestros clientes? ¿Cómo vamos a hacerlos crecer?

La relación característica que presenta nuestra academia con los clientes, se basa en la normalización y en la atención cara a cara y personalizada. ¿Por qué personalizada? Porque cada cliente presenta una serie de características y necesidades específicas.

En “Integration Entertainment” nos preocupamos por aquellos que más dificultades de acceso tienen para según qué cosas.

Creemos que nuestros clientes no son los que se tienen que adaptar a las academias de baile convencionales, sino que debe ser el medio (las academias) las que se adapten a las necesidades de los mismos.

La relación con nuestros clientes es primordial para que nuestra academia siga adelante y perdure en el tiempo. Proponemos algunas medidas:

- Con el paso del tiempo nos dedicaremos a ir lanzando nuevas promociones anuales y descuentos para mantener a los clientes que ya tenemos, y captar nuevos clientes.
- Además, desarrollaremos campañas de puertas abiertas. ¿Con qué fin? Con el fin de que nos conozcan desde dentro. Que conozcan lo que hacemos y cómo lo hacemos.
- También aprovecharemos las actividades de ocio y tiempo libre incluso que realizan las asociaciones y/o fundaciones de los colectivos con diversidad funcional, para dar visibilidad a todo el público y de esta manera captar clientes a nivel general.

