



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Inicialmente, deseamos crear con nuestros clientes una relación que nos lleve a conseguir muchos clientes. Pero también queremos retener a esos clientes, y ese será el objetivo principal a medio-largo plazo. Al mismo tiempo trabajaremos para seguir creciendo en clientes, aunque no sea a un ritmo tan acelerado como al principio.

Nos basaremos en un modelo de autoservicio online a través de la web, combinado con la asistencia personal en el local y en los teléfonos de atención al cliente.

Para mantener al cliente ligado a nuestra propuesta confiaremos en el trato personalizado y de calidad de nuestros trabajadores, así como la exclusividad de nuestra propuesta de valor, en los sorteos y campeonatos que realizaremos y en mantenerles informados del trabajo que realizamos con la *newsletter*, haciéndoles sentirse parte de la empresa. También les ofreceremos ofertas por apuntarse varios miembros de la familia, grupos de amigos, etc.

El cliente se integrará en nuestro modelo de negocio a través de abonos, diferenciándose en abono mensual, trimestral, semestral y anual, teniendo todos ellos precios distintos. Cuanto más tiempo se comprometan con nosotros, más barata será su cuota.

