

## RELACIONES

Mantendremos relaciones con los clientes tanto para captarlos como clientes como para premiar a los clientes de siempre por su fidelidad.

Para captar clientes nuevos empleamos publicidad con la publicidad que reparten nuestros socios o nuestros asociados clave. Para conservar a los antiguos clientes emplearemos bonos de fidelidad y ofertas o promociones de las que podrán disfrutar, como la oferta del 2X1 por ejemplo.

