

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestro objetivo en la relación con los clientes es claro, buscamos una relación directa (*face to face*), personalizada y exclusiva; esto supondrá la creación de una relación constante unida a un seguimiento diario.

No hay ninguna actividad que realicemos en la que el cliente no esté presente; se toman decisiones conjuntas para orientar y organizar su preparación, ya que ésta debe ser planificada muy rigurosamente para afrontar el gran objetivo final: correr la maratón. Por ello es importante que tanto la empresa como el cliente estén implicados en el proyecto ya que ambos luchan por un objetivo común.

La relación personal con el cliente se llevará adelante gracias a uno de los socios que coordinará los diferentes servicios que ofrece la empresa.

Debido a que nuestro servicio es tan personalizado, queremos que llegue más allá de un ámbito deportivo. Por ello, hemos pensado en introducirlo en grandes empresas para que se fomente *teamwork*, y además se desarrollen hábitos saludables siendo este deporte como una desconexión laboral. Esto aumentará la motivación de los directivos tanto en su trabajo como en esta modalidad deportiva que están desarrollando, pudiendo compaginar ambas actividades y aumentando el nivel de rendimiento a nivel laboral; como ya hemos dicho anteriormente crear la modalidad de *Currere for Business*. Además de esta relación personalizada a nivel presencial con el cliente, también el seguimiento por la app nos permitirá conocer la actividad del mismo, así como su progreso y tener una comunicación directa con él diariamente.

En definitiva, nuestro objetivo en la relación con los clientes es guiarles y acompañarles en toda su aventura: la preparación, realización y recuperación de una maratón.