

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación de nuestra empresa con los clientes, los cuales son imprescindibles para que el negocio funcione, será de 2 tipos: *personal* y *automatizada*.

El tipo de relación mayoritaria será la ***personal***, es decir, que se atenderá a todos y cada uno de nuestros clientes cara a cara. Es una manera más directa de interactuar y comunicarse con ellos, además de ofrecerles un servicio de atención más completo tanto en el proceso de venta como posteriormente.

Esto es debido a que creemos que tener una buena relación con los usuarios es fundamental y por eso queremos proporcionarles el mejor servicio a través del cual puedan sentirse cómodos. De esta forma conseguiremos que los clientes vuelvan y que el negocio vaya progresando adecuadamente.

Ofrecemos un servicio ***automatizado*** al crear nuestra propia página web, para que los clientes tengan la posibilidad de reservar y comprar las entradas sin necesidad de acudir al local físicamente.

En esta aparecerá: qué es Stories S.A., información básica de nuestra empresa, nuestra misión, el servicio que ofrecemos, la temática de cada sala, el rango de edad, los precios y horarios.

Además, contamos con diferentes cuentas de redes sociales (Facebook e Instagram), ya que son las más utilizadas hoy en día. De esta forma conseguimos una mayor visibilidad y nos daremos a conocer rápidamente.

Las acciones que llevaremos a cabo para que el cliente se mantenga ligado a nosotras serán las siguientes:

- Todos los clientes que vengan en un grupo de 8 personas o más, se les realizará un descuento del 10%.
- A los grupos escolares se les realizará un descuento del 15%.
- Entregando la tarjeta de familia numerosa se les efectuará el correspondiente descuento, es decir, los niños pagarán 2€ menos del precio establecido.
- Haremos envíos de e-mails informando de las novedades, aparte de publicarlo en nuestras redes sociales.
- Las temáticas de nuestras salas serán conocidas y populares por los niños.
- Cambiaremos las temáticas de nuestras salas semestralmente.