

Relaciones con los clientes

El contacto inicial con los clientes será en persona, ya que tendrán que acudir a nuestra oficina (cercana al ayuntamiento y a múltiples medios de transporte para asegurar la máxima accesibilidad) para informarse acerca de nuestro servicio.

Solicitaremos en distintos institutos la posibilidad de repartir folletos entre los alumnos para que se informen sobre nuestra empresa.

Después de haber solicitado nuestro servicio, conservaremos a los clientes ofreciéndoles información cada cierto tiempo (intervalos de 10 días, aprox.) sobre el empleo al que quieren aspirar, manteniendo así su interés en continuar con nosotros.

Les hacemos crecer ofreciéndoles experiencia laboral y una disciplina de trabajo, aparte de una base para poder moverse en el mundo laboral. Después de todo, aun siendo más simples y puntuales, son puestos de trabajo al fin y al cabo, y todo vale para engrosar el currículum.

La integración de los clientes en sus puestos, se llevaría a cabo contactando con la empresa interesada en colaborar con nosotros y ofreciéndole información sobre estos. Aún con todo, somos nosotros los que decidimos qué joven enviamos a cada sitio, más que nada porque el contacto que mantenemos con estos es más cercano, y además facilitaría el priorizar a las personas que lleven más tiempo en lista de espera. Una vez seleccionado el cliente a enviar, lo llamaríamos por teléfono (para asegurar el contacto, ya que medios como WhatsApp suelen ser ignorados) y le daríamos la dirección del sitio y la hora a la que deben asistir, para confirmar su asistencia.

Un factor que favorece mucho la calidad de las relaciones con los clientes es la proximidad de edades y que nosotros, los componentes de la empresa, somos de personalidades y gustos distintos, lo que asegura un contacto en el que podremos hacer sentir cómodos y generar una relación de confianza con estos que dispondría tanto una fidelidad del cliente para futuros servicios como que estos acudan a su puesto con responsabilidad.