

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con nuestros clientes se realizará por múltiples vías:

- Principalmente por la atención completamente personalizada durante la realización de cursos y talleres. Consideramos que en este negocio resulta fundamental lo que se conoce como *boca a boca*, la publicidad directa que hagan de nosotros las personas que asistan a nuestros cursos y que hayan quedado satisfechas. La intención es que el cliente lo recuerde y, de este modo, poder fidelizarlo.
- Atendiendo a cualquier consulta que los participantes quieran hacernos sobre cursos ya impartidos a los que hayan asistido o sobre nuevos talleres, mediante nuestros diferentes canales de comunicación: Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn, correo electrónico, página web, teléfono, etc... Canales que utilizaremos también para mantenerles informados de todas las actividades de nuestro calendario.
- Para captar clientes, además de nuestras redes sociales, nos publicitaremos en radio, mediante folletos, anuncios, carteles..., en centros sociales, asociaciones, colegios..., y ofertando nuestros servicios de manera personal a cualquier empresa interesada en ofrecer nuestros talleres a sus empleados.
- Ofreceremos bonos regalo de nuestros servicios, ofertas por la realización de dos o más talleres, ...