

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

En el modelo de negocio que planteamos, los clientes, o residentes, se encuentran integrados en la empresa desde el primer momento en que deciden elegirnos en lugar de otras opciones. Esto es así puesto que nuestra actividad se desarrolla en torno a las necesidades específicas de cada uno de ellos, dedicándonos, en todo momento, a cubrir las mismas. Además, nuestros residentes son partícipes en el funcionamiento diario de nuestra empresa, puesto que, además de ayudar a mantener activos sus cuerpos y mentes, las diversas actividades agropecuarias que realizan repercuten directamente en la empresa y en la mejora de la dieta de ellos mismos.

Si desglosamos los tipos de relaciones que se llevarán a cabo con los clientes en la empresa, nos encontramos:

- **Asistencia personal y personal especializado:**

Esto se debe al tipo de negocio propuesto, el cual se basa en la atención a las necesidades específicas de cada uno de nuestros residentes y clientes. Las auxiliares de enfermería, así como otros componentes de nuestro personal, desarrollarán su trabajo diario en contacto directo con los clientes; atendiéndolos del modo más personalizado posible.

- **Servicios automatizados:**

Se dispondrá de máquinas de auto venta surtidas de diversos refrigerios como bebidas y snacks sanos y sin azúcares; además de máquina de café. Estas máquinas estarán a disposición tanto de residentes como de visitantes al centro.

- **Comunidades:**

Se trata de un centro muy relacionado con la comunidad en general, no solo por nuestro servicio de comidas y control de medicación a domicilio, sino también por estar abierto a las personas del entorno de la residencia, de cara a las visitas y a la participación en actividades agropecuarias e, incluso, podrían inscribirse a las diversas excursiones y campeonatos que puedan proponerse desde nuestro centro.

- **Cocreación:**

La cocreación en la empresa está orientada a nuestras actividades agropecuarias por parte de los residentes, ya que los beneficios derivados de los cuidados que los residentes y visitantes dediquen a los animales y huerto del centro, serán usados para crear una reducción de las cuotas mensuales de los internos, basada en el uso de la producción para la alimentación en el centro y en la venta de los excedentes de la producción, o venta periódica de algunos de los animales. Del mismo modo, si el beneficio fuese pequeño, en lugar de reducirse las cuotas, se usaría para mejorar las prestaciones del centro, mediante, por ejemplo, de la realización de actividades como excursiones para nuestros residentes. Estas excursiones serían en este caso gratuitas ya que se financiarían con el dinero procedente de esas actividades.