



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

En este apartado vamos a concretar cómo hemos captado a nuestros clientes y cómo vamos a fidelizarlos y aumentarlos.

Para atraer nuevos clientes tenemos que mostrar nuestra oferta es única y tiene ventajas sobre las demás. Y para fidelizar nos vamos a basar fundamentalmente en el trato personalizado a cada uno de los clientes, para conocer mejor sus necesidades y poder adaptarnos a ello.

Podemos destacar distintas relaciones con los clientes:

- Principalmente, ofrecemos una relación cercana y directa, así conoceremos a nuestros consumidores, en concreto sus gustos y preferencias.
- Presentamos una atención al cliente a través de nuestra página web, correo electrónico, y número de teléfono directa y rápida para resolver todas sus dudas sobre servicios, planes que ofrecemos y atender a sus necesidades.
- Para fomentar el consumo, planteamos un sistema de descuentos que se basa en los packs de la empresa, que implica una reducción en los precios en función del número de servicios contratados.
- Por último, en fechas señaladas haremos ofertas en nuestros servicios.