

7. RELACIONES CON LOS CLIENTES:

La relación con los clientes será directa y de cercanía. Así conseguiremos saber cuáles son las necesidades de nuestros clientes y cómo satisfacerlas.

Al ser nuestros clientes mayoritariamente grandes empresas, el trato profesional es un requisito indispensable.

Los contratos tendrán una duración anual. Esto nos garantiza el poder hacer una previsión de ingresos y cubrir los costes anuales.

