

Relaciones con los clientes.

En este caso vamos a intentar que la relación con cada uno de los clientes sea lo más personalizada posible para así diferenciarnos de la competencia y captar un mayor número de clientes. Contaremos con un equipo de profesionales con los que los clientes podrán contar para un entrenamiento una rutina o incluso una nutrición más personalizada. Por supuesto contaremos con distintos tipos de clases colectivas.