



Para nuestra empresa es muy importante la opinión del cliente y que estos se sientan acompañados en su lucha, por ello, haremos uso de tres redes sociales para saber qué piensan de nuestro servicio. La primera será Instagram, con ella llegaremos a un público más joven y Facebook para captar la atención de las personas mayores o que no saben usar Instagram.

Las dos formas que tenemos para poder llegar más a nuestro público son las jornadas de puertas abiertas y conferencias.

Jornada de puertas abiertas: Realizaremos una cada año, con el fin de mantener los clientes que ya tenemos y captar la atención de aquellos que aún no saben de nuestra labor. En esta jornada haremos una visita por las instalaciones, presentaremos a los especialistas que trabajan con nosotros y se realizará una charla en la que nuestros clientes podrán contar su experiencia con nuestros servicios y si ha notado mejora, de esta forma es más fácil apelar al sentimiento de un futuro cliente mediante las palabras de alguien que ya era cliente.

Cabe destacar que en la inauguración de nuestra empresa habrá una jornada de puertas abiertas. En está también haremos una presentación del local y de los especialistas, pero la charla será realizada por nosotros para poder dar mayor detalle de nuestros servicios.

Conferencias por Valencia: Esto se hará en el Palau de la música, allí diremos información interesante sobre el cáncer, para poder darnos a conocer en la sociedad.

Queremos tener una fidelización con el cliente que permita que esté se sienta agusto, ya que eso es lo que vemos más importante, para que venga sin sentirse obligado, permitiendo así que la evolución de nuestros entrenamientos en relación con su salud sea más positiva. Para ello, cada vez que un cliente se inscriba a nuestros servicios se le pedirá que rellene un formulario breve. En él, se le preguntará sobre cómo ha sabido de nosotros y qué espera de nuestra oferta.

