

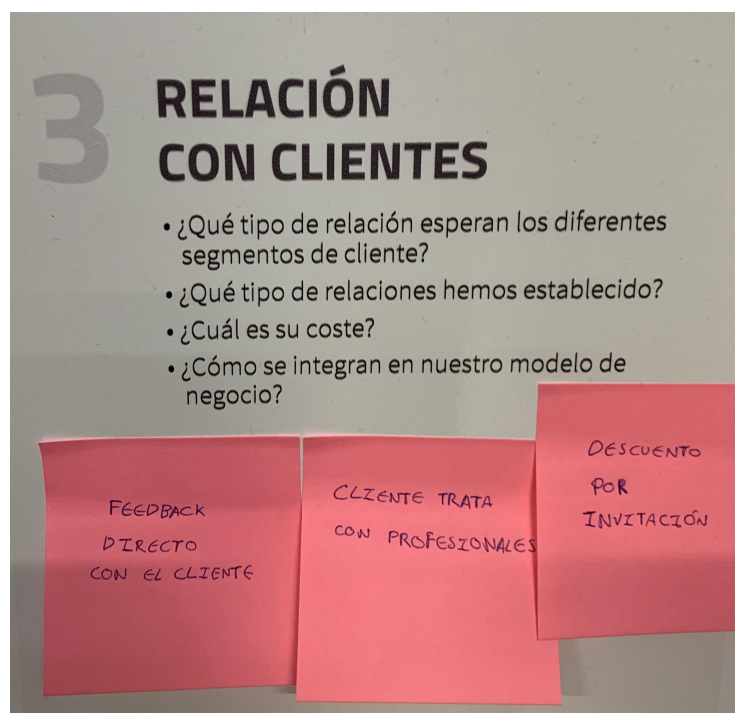
## Relación con clientes

Siempre trataremos de tener una relación cercana y basada en la comunicación, los principales puntos que utilizaremos para conseguir este tipo de relación serán, el feedback directo con el cliente, es decir, después de cada sesión de entrenamiento dedicaremos un tiempo a hablar con ellos para que nos comuniquen lo que no les gusta y lo que sí les gusta, de esta manera podremos llegar a un acuerdo para buscar que los clientes se sientan lo mejor posible. Otra forma que usaremos será mandar encuestas vía correo electrónico a nuestros clientes totalmente anónimas o en su defecto tendremos un buzón de sugerencias.

Otro aspecto será darle la seguridad y la confianza al cliente de que está tratando con profesionales y de que está en buenas manos.

Por último ofreceremos unos descuentos por invitación, esto significa que si un cliente invita a un amigo a apuntarse, recibirá un descuento en su próxima mensualidad, con esto conseguimos que el cliente quiera buscar gente para ahorrarse dinero y a nosotros nos trae un cliente más, lo que significa un beneficio para las dos partes.

Os adjuntamos aquí la imagen de nuestro lienzo canva, desde el cual hemos sacado la información:



**3 RELACIÓN CON CLIENTES**

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

FEEDBACK DIRECTO CON EL CLIENTE

CLIENTE TRATA CON PROFESIONALES

DESCUENTO POR INVITACIÓN