

Relaciones con la clientes

A continuación, analizar las relaciones con los clientes, es decir, cómo se va a vincular el cliente a nuestro servicio. Nuestra manera de atraer la atención del cliente, de hacerles llegar nuestra información y servicios, principalmente va a ser las redes sociales. Sin embargo, también vamos a ganar clientes con la divulgación oral, es decir, lo que nuestros clientes nos vayan recomendando.

1. Las **redes sociales** van a ser nuestro principal foco, mediante estas podemos actualizar nuestra información, mostrar el estado de nuestro centro, recomendar ejercicios, patrocinar nuestros servicios... Es una fuente muy fácil y visual de darnos a conocer. Además, mediante esta el cliente podrá contactar con nosotros, ya que dispone de comentarios en las propias publicaciones y también de unos mensajes directos. Nuestra principal red social va a ser Instagram, debido a que donde más queremos llegar es a los jóvenes y actualmente dentro de todas las RRSS, esta es la de más influencia.

2. Al cliente, en todo momento se le informará de las fuentes de contacto que tiene para llegar a nosotros, es decir, vía instagram, twitter o vía correo electrónico. En cada una de estas el cliente podrá preguntar dudas o reservar los servicios. Es importante añadir que vía whatsapp también podrán hacerlo.

