

1. Relación con clientes:

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
 - Creemos que todos los segmentos de cliente esperan lo mismo, una máxima inclusión sobre el placer de las personas con diversidad funcional y que sean más visibles. Además de una comodidad en cuanto al hablar del tema y la seguridad de saber sobre este.
 - Las personas con diversidad funcional esperan un apoyo y una voz que se pueda escuchar y cambie esa invisibilidad que tienen; además de conocer a más gente en su situación y nuevas maneras de explorar su sexualidad
 - Las personas a las que demos las charlas esperan salir de ellas con una nueva mentalidad, sabiendo más de lo que sabían cuando entraron y queriendo saber más del tema; además de querer apoyar a este colectivo a conseguir ser escuchados y visibilizados.

- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
 - Hemos establecido una relación profesional, pero a su vez de confianza y apoyo, ya que el que les estemos ofreciendo un apoyo y en cierto modo una ayuda, hace que ya no seamos solo profesionales hablando del tema, sino que somos personas a las que pueden recurrir cuando lo necesiten.

- ¿Cuál es su coste?
 - En cuanto al coste, solo se puede hablar de él a la hora de alguna charla con algún profesional o de alguna campaña con otro centro o profesional.

- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

- Al no ser muy complejo nuestro modelo de negocio, no hace falta integrar nada, ya que el acceso es para todo el mundo y es muy fácil seguirnos.