



## Relación con los clientes.

La conexión de la empresa con los clientes se adecuará a la relación de servicios que contraten con la empresa. Esto implica que no se le prestará la misma atención al individuo que contrate un servicio de entrenamiento personal con asesoramiento en nutrición, al cliente que únicamente visita las instalaciones para hacer uso de la sala de pesas y tonificación. Se establecerá un plan que pretenderá la fidelización del cliente que contrate servicios que son sustancialmente más costosos, mientras que el cliente que usa los servicios básicos podrá disfrutar de descuentos en algunas mensualidades, o un descuento sobre el total de la tarifa contratada si adquiere más tiempo de permanencia en el centro.

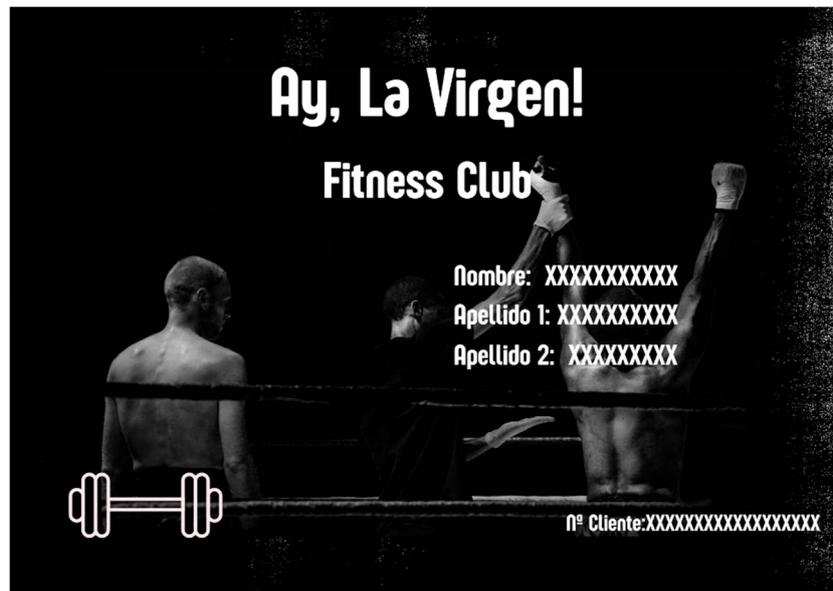
Debido a la cantidad de servicios que se ofrecen, confiaremos en la empresa Canva para la creación de tarjetas, las cuales serán personales e intransferibles. Estas estarán ligadas a un fichero informático para que, a la entrada, tengamos la información de quién entra y qué relación de servicios tiene contratada con nosotros. A la hora de aplicar una promoción, esta será cargada en el fichero personal del cliente, dotando a la tarjeta magnética de permiso para entrar. Las promociones de apertura serán las siguientes.

- 15% De descuento a las primeras 25 altas que contraten servicio anual de gimnasio.
- 10% De descuento, esta vez a las primeras 35 altas que contraten servicio trimestral de gimnasio.
- 1º Clase individual o grupal de prueba gratuita.
- 20% de descuento sobre el coste completo de la primera mensualidad que se contrate de clases de entrenamiento personal o entrenamiento grupal. Esta cuantía no se calcula sobre un coste fijo, ya que depende de la cuantía de horas que contrate al mes.



Ay La Virgen! S.L.

El modelo de la tarjeta, así como la información mostrada, será la siguiente.



Página web empresa Canva: <https://www.canva.com/>