

Para tener una buena relación con nuestros clientes, como oferta de apertura, haremos un descuento a los que llamaremos clientes "Premium", que serán los primeros 150 compradores de nuestra empresa.

Además de este descuento, tendremos un programa de puntos que irá acumulando cada comprador con los litros de hidrógeno que adquiera; esto es, tendremos descuentos del 10% por acumulación de puntos y de hasta el 30% cuanto mayor sea la cantidad de puntos acumulada.

También nos relacionamos con ellos mediante correos electrónicos que nos pueden escribir para comunicarnos cualquier duda o problema que tengan con nuestra empresa y/o productos, o sino llamándonos directamente a un número de teléfono de atención al cliente que les facilitaremos.