



## Relación con los Clientes

A la hora de **mantener la relación con nuestros clientes**, cada uno tendrá un **trato individual y específico**, para así poder darles una sensación de **transparencia y unidad**, por ello cada empresa que contrate nuestros servicios tendrá la opción de contactar con nosotros en cualquier momento por cualquier vía (**Presencial, Telefónica, Gmail.**).

Además, también dispondremos de **redes sociales** por las que también nos podrán contactar (**Instagram, Twitter y Facebook**). Tendríamos un community manager que se encarga de llevar las cuentas de las redes de la empresa, para así mantener activa la audiencia y atraer la atención de los clientes.

Los clientes dispondrán de un **sistema de fidelización** el cual les otorga pequeños puntos los cuales puedan intercambiar por ciertos **objetos de uso cotidiano (Patines, Herramientas...)**. De esta manera, conseguimos que el **cliente** esté **motivado** y quiera continuar con nosotros.

Por otro lado, también ofreceremos ofertas a nuestros clientes más fieles a la hora de renovar nuestros servicios.

