



La manera en la que mantenemos a nuestros clientes es, como ya hemos dicho anteriormente, asegurándonos de que están agusto y cómodos en nuestra empresa. Por supuesto que el hecho de que los clientes no tengan que pagar por nuestro servicio, es un incentivo para que sigan confiando en nosotros. Hablando de confiar, nosotros nos aseguramos que la gente que se encarga de ayudar a nuestros clientes en su proceso de mejora en su salud mental, sean gente en la que nuestros clientes puedan confiar y que sean capaces de ayudarles con su situación, para ellos, nos aseguramos de que aquellas personas que no son profesionales (a las que llamamos “gente experimentada”) en la materia, psicología/ayuda psicológica en este caso, pasen por un proceso psicológico que trata de una encuesta en la que nos aseguramos que ya han superado aquel problema o situación que vivieron anteriormente, para que así sepamos que no pueden influir de mala manera en nuestros clientes y que puedan darles ayuda válida y que realmente les sirva. Publicitar nuestra empresa en redes sociales que sean populares y conocidas actualmente, es una manera eficaz para atraer a nuevos clientes.

Otra de las maneras, es un nuevo servicio que hemos introducido y que puede atraer a nuevos clientes, son las charlas grupales con ambos, clientes y trabajadores. Esta nueva manera de recibir ayuda puede ser útil para aquellas personas que no tengan la seguridad suficiente cómo para asistir a una terapia individual, ya sea porque sienten inseguridad o se sienten juzgados, así podrán sentir que no están solos en aquello que les atormenta. Obviando el hecho de que cada vez que se nos presenten quejas o los clientes nos propongan algo nuevo, nosotros haremos lo posible para cambiar aquellas cosas y hacer que nuestra empresa sea mejor.