

Relaciones con los clientes

La relación con los clientes será una **asistencia personal dedicada**.

Vía **correo electrónico, reuniones presenciales**, etc. Ya que como un centro puede tener un contrato o tarifa diferente respecto a otro centro docente, necesitará una asistencia personalizada.

En definitiva, no sólo vender el producto, sino asegurarnos de que el cliente avanza con dicho producto, que siempre esté actualizado y asesorado, además de presentar dichas actualizaciones en las ferias de estos clientes (centros docentes).