

## 6. Relaciones con los clientes

Uno de nuestros activos clave es mantener una relación de comprensión y empatía con nuestros clientes, para ello es muy importante en las reuniones iniciales que mantengamos con ellos escuchar sus problemas reales y sugerencias. Para poder establecer un vínculo que nos ayude a solucionarlos. Además, tendremos un teléfono de contacto de atención personalizada que atenderá directamente por turnos cada uno de los socios fundadores.