

# Relación con los clientes

Para fidelizar al cliente, lo más importante es ofrecer un buen nivel de calidad y aumentarlo, para ello ofrecemos lo siguiente:

- Bonos de fidelización por horas, por ejemplo, cada cinco horas de servicio ofreceríamos una gratis. (3€/hora)
- Suscripción mensual. (35€)
- Suscripción trimestral más reducida respecto a la mensual. (80€)
- Ofertas para nuevos clientes. (poner tipos de ofertas)
- Descuentos para clientes antiguos, por ejemplo, al cliente con un año de antigüedad como socio se le haría un 5% de descuento en el bono anual.
- Actualización de nuevas tecnologías.