

**RELACIONES CON LOS CLIENTES**

	<b>ÍNDICE:</b> <b>1. Captación de clientes.</b> <b>2. Retención de clientes.</b> <b>3. Fidelización de clientes.</b>
---	---

**1. CAPTACIÓN DE CLIENTES**

En **Hécate** presentamos varios tipos de redes sociales, Instagram, Facebook y TikTok los cuales utilizaremos para captar a todos los clientes posible mediante encuestas, información curiosa, fotos atractivas...Todas estas acciones serán llevadas a cabo prácticamente cada día para que nuestros seguidores no se olviden de nosotros. Detrás de nuestras redes estará trabajando una persona altamente cualificada en redes sociales y publicidad. También podrán visitarnos en nuestra página web, donde aparecerá toda la información detallada de la manera más fácil posible, pensando así en las personas que les cuesta utilizar la tecnología. Allí encontrarán la información de las tres rutas, información sobre la empresa y el apartado donde poder reservar. Antes de empezar la ruta daremos un detalle a cada participante, normalmente una botella de metal con nuestro logo aunque esto puede depender de la época del año o la ruta.

**2. RETENCIÓN DE CLIENTES**

En Hécate queremos implementar una relación con el cliente, basada en la atención comercial, por lo tanto utilizaremos el correo electrónico para mandar cada cierto tiempo, publicidad, promociones y ofertas con la finalidad de estar siempre presentes en sus teléfonos y por lo tanto en ellos. También ofreceremos descuentos en las excursiones por seguirnos en redes sociales e interactuar con nosotros. Por último para conocer la opinión de todos aquellos clientes que han podido disfrutar de una experiencia en Hécate, crearemos una página de twitter, donde junto con nuestra web de compra oficial podrán escribir sus experiencias, y contar al resto del mundo que les ha parecido.

**3. FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES.**

En Hécate ya sabemos que una buena ruta no solo depende de la ruta , sino de que el cliente quede satisfecho con la ruta y del trato que ha tenido y así poder informar a todas aquellas personas de sus alrededores para que inmediatamente vengan a hacer nuestras rutas. Fidelizar con el cliente es mantener una relación con él a largo plazo a través de bases de datos cerdas con información de clientes. El objetivo es enviarles información de novedades o de promociones a través de nuestras redes sociales.

Y por último para fidelizar a nuestros clientes es mantener una buena relación con ellos y tratarlos como si fuera nuestra propia familia. Mandándoles información a través de nuestras redes sociales y tratando todas las dudas que tengan.