

Índice:

- 1. Captación de clientes.**
- 2. Retención de clientes.**
- 3. Fidelización de clientes.**



Captación de los clientes

Para la captación de clientes será a través de servicios automatizados como la web pero principalmente a través de nuestra venta directa personalizada.

Kidstume mostramos muestras de nuestras clases, a través de redes sociales (instagram, tik, tok principalmente) y a través de nuestra propia web.

Por ello, para captar clientes, ofrecemos clases gratuitas para ver si el servicio ofrecido les es de su agrado y concuerda con lo que quieren.

Nos podrán visitar en nuestra página web la cual podrá informarse mucho mejor de todo lo que ofrecemos y consultar cualquier duda.

Retención de los clientes

Cuando ya están inscritos y ven que las clases les gustan pasamos a la fase retención en dónde ofertas, nuevas propuestas y más aparecen para captar la total atención de nuestros clientes.

Todo esto será mediante email, en donde iremos avisando mediante publicidad para que estén atentos de las nuevas ofertas y nuevos eventos que tengamos próximamente. Incluiremos eventos navideños, carnavales entre otros.

Una de las ventajas de acceder a nuestro taller de disfraces reciclados es que la primera vez, tienen una clase y podrán tener un 20% de descuento en el primer mes.

Fidelización de clientes

Conocemos las cualidades que puede hacer crecer nuestro taller, tenemos en cuenta muchos factores importantes como hacer ver a los más pequeños cómo podemos cambiar el planeta con pequeños actos como los nuestros que trabajamos tan solo con materiales reciclados.

Fidelizar con los clientes es mantener una relación con él durante un largo plazo y que quede satisfecho con los resultados.

En nuestra web como objetivo, es poder mandarles promociones y eventos futuros para que puedan inscribir a sus hijos, haciendo que nuestro acercamiento con ellos sea regular y el entusiasmo por Kidstume se mantenga vivo.