

En Baggy la relación con los clientes es **primordial** ya que como distintivo de la empresa pretendemos crear un ambiente de **familiaridad y confianza** con los clientes. Por tanto, debido a que Baggy es una empresa del sector turístico, contamos con una relación de **autoservicio** en la que mediante nuestra App, los clientes con manejo de las tecnologías puedan reservar **ellos mismos** su consigna sin necesidad de requerir la atención de nuestro personal.

También, para aquellas personas que no tengan acceso a las tecnologías o que no sepan utilizarlas bien, Baggy contará con **personal** en nuestro **local** que se encargará de **atender y satisfacer** las necesidades del cliente.

A parte, como sistema de **fidelización**, Baggy establecerá un **sistema de puntos** para premiar a aquellos clientes que utilicen habitualmente nuestra App, con **descuentos, ofertas y promociones**.



# 3

## RELACIÓN CON CLIENTES

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

7. RELACIÓN CON EL CLIENTE

- Relación de asistencia personal
- Relación de autoservicio

2. FIDELIZACIÓN

- Ofertas promocionales
- Mediante sistema de puntos
- Correos de seguimiento
- Responsabilidad social