

## RELACIONES:

Nuestras motivaciones para con la relación con los clientes serán las siguientes: Buscar nuevos clientes, retener a los que ya tenemos e ir aumentando poco a poco nuestros servicios. Para ello nos aprovecharemos de la demanda que hay de nuestro servicio, ya que una guardería nocturna puede llegar a tener bastante demanda y poca competencia, por lo que ofrecemos un servicio reducido. Además, nuestras cuotas serán diferentes en función de los servicios requeridos (el precio será distinto por una noche o por toda una semana) y tendremos precios bastante competitivos.

Nuestra relación con los clientes mayormente se dará de forma directa y personal: nosotros hablaremos con ellos, nos haremos cargo de los niños y organizaremos reuniones si es necesario.

Las relaciones indirectas se darán de las siguientes formas: por llamada telefónica, por correo o a través de la agenda de los niños o circulares.