

RELACIÓN CON EL CLIENTE

- **Conseguir un nivel de calidad óptimo, de acuerdo a las expectativas del usuario hacia el servicio →**
 - **Consultorio, tanto en la clínica como a través de Internet, con el objetivo de cubrir las expectativas que cada usuario tiene de nuestro servicio →**
 - *Preguntar al usuario acerca de las expectativas que se ha creado de la clínica, qué espera obtener y de qué manera. Esto ayuda a que los pacientes resuelvan sus dudas y conozcan qué es lo que les pasa y cuál es la forma de tratarlo. Además permite que los clientes se sientan atraídos hacia la clínica.*
 - *Se crea con el hecho de mejorar la clínica y de favorecer la fidelización de los clientes. Esto ayuda a que los pacientes resuelvan sus dudas y conozcan qué es lo que les pasa y cuál es la forma de tratarlo. Además permite que los clientes se sientan atraídos hacia la clínica.*
 - **Servicio a domicilio →**
 - *Prestación del servicio en el domicilio particular del paciente. Cuyo objetivo se basa en responder a las necesidades de aproximar la asistencia a ciertos clientes. Estos pueden ser los que por diferentes motivos han perdido su autonomía y tienen dificultades para llegar hasta una clínica o centro de rehabilitación.*
- **Seguimiento específico y personalizado del cliente →**
 - **Asistencia médico deportiva personalizada →**
 - **Psicólogo deportivo**
 - *Se enfoca en el comportamiento que abarca el ámbito de la actividad física y del deporte. Además, estudia y analiza los procesos cognitivos, emocionales y conductuales en el contexto del entrenamiento físico y la competición para comprender cómo influyen en el rendimiento.*
 - **Fisioterapeuta**
 - *Punción seca*
 - *Acupuntura*
 - *Osteopatía*
 - **Entrenador personal**
 - *Evaluar la fortaleza física y las debilidades de los clientes y elaborar planes de entrenamiento personalizados. Además, se*

debe prestar ayuda física y psíquica y controlar el progreso de los clientes periódicamente. Por último, asegurarse de que los clientes no se lesionen mientras entrenan.

- **Monitor de talleres**
 - *Cursos de prevención (corrección postural)*
 - *Actividades de fortalecimiento para las articulaciones*
- **Plan de prevención de lesiones personalizado** →
 - *Cursos de prevención de lesiones musculoesqueléticas, así como gimnasio de fortalecimiento para personas en procesos de recuperación. El principal objetivo es reducir el número de lesiones en los deportistas, con el fin de que estos puedan gozar de mejor salud y tengan mejor rendimiento.*
- **Promociones y descuentos para clientes con antigüedad** →
 - **Tarjetas de fidelidad** →
 - *Tarjetas personales con las que el paciente podrá acceder a los descuentos por sesión de una manera fácil y directa sin limitación de sesiones.*
 - **Cupones con cuenta atrás** →
 - *Cupones con caducidad con el fin de que los clientes tengan prisa por usarlo, ya que al introducir la sensación de urgencia la conversión es mayor.*
 - **Sorteos** →
 - *Cada compra en el centro acumula participaciones para un sorteo. Además, para ganar un extra de viralidad, se hará el concurso en las redes sociales.*