

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

Nuestra relación con los clientes queremos que sea lo más cercana posible, es decir, cuanto mejor sea la relación el trabajo va a ser más fácil y la calidad va a ser mayor. La empresa va a tener relaciones cercanas con varios clubes y federaciones

Clubes:

- ADC Abetxuko
- CF Aranbizkarra
- CD Lakua Arriaga
- Araberri Basket Club
- Araski AES
- Gaztedi Rugby Taldea
- Club de Atletismo La Blanca



Federaciones:

- Federación Alavesa de Fútbol (FAF)
- Federación Alavesa de Baloncesto (FAB)
- Federación Vasca de Atletismo (FVA)
- Federación Alavesa de Rugby (FAR)
- Federación Vasca de Fútbol (FVF)
- Federación Vasca de Baloncesto (FVB)



- Asistencia personal

La asistencia personal va a ser directa con los clientes. Cuando contacten con nuestra empresa va a ser directamente con nosotros y no van hablar ni con un contestador automático ni nada. Así que cualquier duda que pueda tener el cliente de nuestra empresa va a ser solucionada por nosotros. Esta va enlazada con la asistencia personal dedicada porque los representantes de la empresa solo vamos a ser nosotros.

- Autoservicio y servicio automatizado

Nosotros no vamos a tener nada de esto porque no creemos que sea cercano a nadie ya que siempre puede haber problemas o errores y preferimos fallar nosotros a que falle una máquina. A la vez que en nuestro trabajo sí que vamos a utilizar la tecnología porque creemos que es un buen avance en nuestro ámbito, cuando hablamos de la relación con los clientes queremos hacerlo directamente nosotros.

- Comunidades

Hablando de las comunidades tenemos dos tipos de comunidades por edad una de juveniles y otras senior, es decir, de 16 a 19 años y de 19 para arriba. Nuestra variedad de comunidades es reducida porque nuestros servicios solo se centran en eso. La única comunidad que va a variar es la geográfica, porque de momento nuestra comunidad está centrada en España pero nuestro objetivo es crecer a nivel Europeo.

- Co-creación

En cuanto a la co-creación si que nos gusta mucho interactuar con nuestros clientes y cualquier propuesta es bien recibida por nosotros. Solemos interactuar en nuestras redes sociales con nuestros clientes y les dejamos que nos den ideas para hacer en nuestros entrenamientos y dinámicas, incluso seguimos utilizando dinámicas que nos han recomendado y funcionan bastante bien.

- En resumen le damos mucha importancia a la relación con los clientes porque es la parte más importante de nuestra empresa. Las relaciones que tenemos son clave en nuestro trabajo y agradecemos la confianza que nos dan los equipos y las federaciones por eso les damos prioridad en nuestro trabajo e incluso les solemos dar publicidad.