

# Relaciones con los clientes

## 1.-Relaciones de promoción y educación:

Para aquellos que no conocen el copball, tu empresa puede establecer relaciones educativas. Proporcionar material informativo, tutoriales en línea, clínicas de introducción al deporte y demostraciones para educar y atraer a nuevos aficionados.

## 2.-Relaciones de colaboración con equipos y clubes existentes:

Trabajaremos en estrecha colaboración con equipos y clubes locales en Europa para promover el copball. Ofrecer programas de entrenamiento, apoyo logístico para eventos o torneos, o incluso financiar equipos para competir puede fortalecer la relación y fomentar la expansión del deporte.

## 3.-Relaciones de apoyo y desarrollo:

Ayudaremos en el desarrollo de jugadores y talentos locales a través de becas, patrocinios o programas de desarrollo juvenil. Esto crea una conexión emocional y un compromiso más profundo con el deporte.

## Relaciones de servicio al cliente:

4.- Ofreceremos soporte continuo a los equipos, clubes y jugadores interesados en el copball.

Esto podríamos incluir asistencia técnica, acceso a recursos especializados y orientación sobre cómo mejorar su participación en el deporte.

## 5.-Relaciones de comunidad y networking:

Facilitaremos la conexión entre los aficionados al copball, ofreciendo plataformas en línea o eventos físicos donde puedan interactuar, compartir experiencias y establecer vínculos.

#### 6.-Relaciones estratégicas con patrocinadores y marcas:

Buscaremos alianzas con marcas relevantes o empresas dispuestas a patrocinar el copball. Estas relaciones pueden proporcionar recursos financieros, visibilidad y apoyo para promover aún más el deporte.