

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra forma de acercarnos a los clientes, mantenerlos y hacernos crecer gracias a ellos sería **tratarlos de una forma más familiar y diferencial** de las otras empresas con normas para los trabajadores específicamente aplicadas para el confort del cliente.

Nuestros servicios ofrecerían una **gran velocidad de resolución de problemas** y la **calidad del producto** sería esencial para mantener a los clientes y gracias a ello serán ellos mismos los que recomendaran nuestra empresa a sus familiares, amigos y conocidos.

También tenemos pensado en un futuro **añadir membresías y pases** que tendrán unos beneficios como: garantías, premios, sorteos y novedades exclusivas.

