

Relaciones con los clientes

Para conseguir vender y promover nuestros servicios y productos, debemos captar clientes, haciendo que se interesen por nuestros servicios y quieran contratarnos.

Para lograr esto debemos promocionarnos y darnos a conocer mediante publicidad, ya sea en anuncios de redes sociales, charlas y conferencias sobre el medio ambiente y el ahorro energético, buscando alianzas con ciertas empresas a través de presentaciones (boca a boca) , mediante emails de marketing o mediante el uso de publicidad tradicional.

Ideas que hemos escogido para captar clientes:

-Crear cuentas en redes sociales en las que promocionarnos y darnos a conocer. Las cuentas llevarán el nombre de nuestra empresa "Greenfit Ecologic" y mediante ellas estaremos al tanto de las novedades tanto de la comunidad del gimnasio y el fitness así como las cuentas concienciadas con el medio ambiente y el ahorro energético. En estas cuentas de Instagram, Facebook y Twitter explicaremos en que consiste el servicios que ofrecemos a los gimnasios y buscaremos que personas con cierta influencia en redes hablen de lo que ofrecemos y por qué lo ofrecemos.



-Hablar con cada uno de los empresarios que llevan gimnasios en Logroño (para empezar por un área concreta), concretando una reunión boca a boca para ofrecerles nuestros servicios y explicarles las ventajas y beneficios que conllevan para su empresa (poder certificar cada gimnasio que modifiquemos como concienciado por el medio ambiente, que el gimnasio reduzca sus gastos en electricidad, agua... o que aumente el interés de la gente por ser algo innovador y aumente su clientela, entre otras cosas).