

RELACIONES CON LOS CLIENTES. PJ²

El tipo de relación que nuestra empresa establecerá con nuestros clientes puede describirse de la siguiente manera:

Para atraer nuevos clientes, emplearemos tanto nuestro **servicio web** como las RRSS para atraer nuevos jóvenes inquilinos.

En cuanto a los ancianos, nos publicitaremos en el periódico y realizaremos **visitas** a centros de día de actividades de mayores para expandir nuestra empresa y hacer que esta sea conocida.



Los interesados podrán ponerse en contacto con nosotros:

- tanto rellenando un cuestionario en nuestra web,
- como llamando a nuestra línea telefónica,
- como concretando una reunión presencial con el equipo. De esta manera les informaremos de todo lo necesario, dando pie a cualquier duda venidera y transmitiendo esa sensación de **cercanía y confianza** que buscamos.

Una vez iniciado el proceso y tras una entrevista personal para recoger la información necesaria para las compatibilidades y preferencias, reuniremos al mayor y al joven para darle la noticia y que conozcan a su futuro compañero de piso. Con **total seguridad** podrán pensarse decisión final y comunicárnosla. Si la respuesta por ambas partes es afirmativa, estableceremos las condiciones y comenzará la convivencia.

Sin embargo, nuestra función no ha terminado, pues nuestra disponibilidad es constante ante cualquier adversidad y seguiremos cada caso para asegurarnos de que todo funciona correctamente. Si no es el caso, buscaremos otra posibilidad sin ningún tipo de coste adicional; Nuestra empresa se compromete a lograr con éxito el objetivo de una convivencia enriquecedora.



Por tanto, a pesar de contar con una web, nuestra relación con los clientes es claramente una ATENCIÓN PERSONALIZADA y asegura el desarrollo de sus intereses.