

4.Relación con los clientes:

Las relaciones con los clientes son clave para el éxito de nuestra empresa, ya que define cómo se vincula el usuario con nuestro producto o servicio.

Atraer, preservar e incrementar nuestra cartera de clientes es el foco.

Para poder cautivar y retener al usuario o usuario potencial nos centraremos en estas fases:

☐ **Antes de la venta:**

Queremos crear una relación de compromiso desde el primer momento. Una vez generado el contacto inicial mediante los diferentes canales(descritos en el punto 9), damos paso al cliente a la “comunidad” en grupo whatsapp, y/o diferentes plataformas, para que esté informado y en contacto con los demás clientes.

El objetivo será informar al usuario sobre novedades de interés, nuestros productos y/o servicios y brindar la oportunidad de se pueda interactuar entre todos/as los/as miembros del grupo o “comunidad”.

☐ **Durante la venta:**

Nos destacamos por una asistencia personalizada a los grupos de usuarios y sus familiares / tutores / cuidadores.

Ofrecerles un espacio donde estos usuarios se sientan realizados y valorados, llevando a cabo actividades sin prisa ni presión. Con la supervisión de pedagogos, y profesionales.

El objetivo es crear una comunidad de personas que nos preocupamos por otras personas, que cuidamos unos de otros y todos cuidamos de la naturaleza porque nos sentimos parte de ella.

Ainara Cabello
Iosu Díaz

☐ **Después de la venta:**

Nuestro principio de compromiso va más allá del lugar físico donde se encuentran nuestras instalaciones y ésta comunidad se mantiene dentro y fuera del jardín.

Una vez materializada la visita o compra de producto, se realizará una encuesta de satisfacción para poder valorar el grado de nuestros servicios así como ver los posibles puntos de mejora. La mejora continua será por tanto el eje central de nuestros objetivos.