



Fase 6: Relación con los Clientes

1. Tipo de relación con los clientes:

La **relación personal** se lleva a cabo mediante coaching o el servicio de atención personalizada. (asesoramiento deportivo)

Para la **relación automatizada**, usaremos bots, IA y formularios online a través de google.

Sección de autoayuda: Canal de youtube con enlaces a videos educativos propios o de otras plataformas.

2. Estrategias de captación de clientes:

Principalmente funcionaremos creando una red de satisfacción personal y resultados que llamarán la atención de terceros vinculados a nuestros clientes, pero además, crearemos eventos varios como salidas, excursiones, actividades, interacción deportiva variada, promociones y otros que fomenten la creación de lazos personales.

Además de todo el entorno online.

3. Estrategias de fidelización:

Nuestra estrategia de fidelización son los resultados y el trato de calidad que ofrecemos.

El servicio ludoteca de los fines de semana estará gratuitamente a su disposición.

Entregaremos premios personalizados por temporada a cada uno de ellos en formato trofeo.

Y prepararemos categoría de miembros, oro, platino, diamante, según si veteranía e implicación. Esto les dará opción a participar más activamente en nuestros eventos entre otros.

4. Estrategias de crecimiento:

Como ya hemos dicho, nuestro crecimiento se basa en el feedback positivo entre clientes, pero gracias a herramientas como la IA mantendremos consultas de manera activa para tener diferentes estrategias de escalabilidad o enfoque del producto en caso de necesitar expandirnos o tener planes alternativos de ingresos y sostenibilidad.

5. Integración con la experiencia del cliente:

Como ya hemos explicado en anteriores apartados, nuestras estrategias de relación con los clientes refuerzan nuestros lazos y por tanto sus experiencias.

Un ejemplo entre muchos. Un fin de semana, ofreceremos una salida a la playa donde aprenderán principios básicos de

entrenamiento con tablas de Sup, a su vez, les explicaremos la transferencia positiva de todo lo que han aprendido.

Esto favorece que ellos mismos descubran el nivel de entrenamiento al que están sometidos de una manera lúdica y sorpresiva. Además, muchos entrenamientos incorporarán elementos sorpresa o lúdicos, marca personal que nos caracteriza.