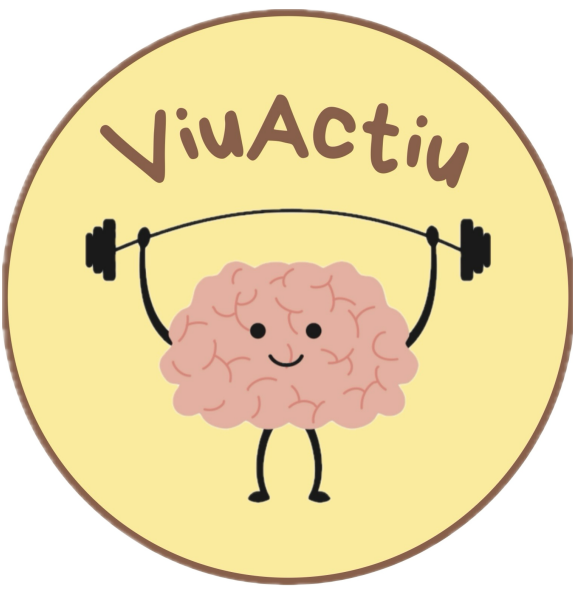


RELACIONES CON LOS CLIENTES**índice**

	1. Captación de los clientes 2. Retención de los clientes 3. Fidelización de los clientes
---	---

1. CAPTACIÓN DE LOS CLIENTES

En ViuActiu hacemos uso de diversas redes sociales como Facebook e Instagram, las más usadas por la generación Senior 4.0, para atraer a nuestros clientes. Nuestras redes son supervisadas por el equipo encargado de las redes sociales y relaciones exteriores.

Las plataformas son públicas y están disponibles para todos los interesados. A través de estas, los clientes podrán conocernos mejor y acceder a la información sobre las suscripciones y precios.

2. RETENCIÓN DE LOS CLIENTES

En nuestra empresa hacemos uso de las redes sociales para mantener a nuestros clientes bien informados. Además, con los clientes ya suscritos, mantenemos un contacto enviando mensajes personalizados por email sobre las novedades, ofertas y planes, dependiendo de sus intereses. Nos mostraremos siempre dispuestas a ayudar con cualquier duda o problema con el servicio.

En el caso de que cliente, por motivos personales, no pueda hacer uso de nuestros servicios durante un mes, podrá pagar una tarifa de congelación de 7€.

3. FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES

Los clientes visitan ViuActiu por voluntad y con total independencia. Por ello, nuestra empresa presenta una imagen de valor acogedor, donde los clientes se sienten seguros y cómodos, tanto entre sí como con ViuActiu. Es un espacio de confianza, donde podrán venir con sus familiares y amigos. Mantenemos un servicio al cliente cercano y personalizado en el cual trataremos a los clientes con amabilidad y cariño.

Para fidelizar y mejorar nuestra relación con los clientes, contamos con un sistema de recompensas. En este plan, los clientes que mantengan una asistencia continua podrán recibir premios como ofertas o oportunidades exclusivas, como una tarjeta de socio o membresía.