

6. Relación con clientes

El enfoque en la relación con los clientes se basa en la personalización y la fidelización:

- Asistencia personal: Atención directa y personalizada en el circuito.
- Autoservicio: Posibilidad de comprar entradas y productos a través de la tienda online.
- Servicios automatizados: Sistemas de reserva y pago online.
- Comunidades: Creación de una comunidad de entusiastas del karting a través de redes sociales y eventos.
- Co-creación: Involucrar a los clientes en el diseño y mejora de nuevos servicios y productos.