

6.RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Nuestra relación con los clientes se centrará en **priorizar el trato personal**, ya que creemos que este enfoque genera mayor confianza y facilita la fidelización. A través de nuestras oficinas físicas y la atención personalizada, ofreceremos asesoramiento adaptado a las necesidades de cada cliente, asegurándonos de que entiendan los beneficios de nuestros servicios.

Además, complementaremos este enfoque con **canales digitales**, que nos permitirán mantener una comunicación ágil, responder consultas rápidamente y ofrecer información clara y accesible. Publicaremos contenido educativo y realizaremos un seguimiento proactivo para garantizar una experiencia integral.

Aunque no contamos con un programa de recompensas, implementaremos estrategias iniciales como **descuentos promocionales y facilidades de pago** para fomentar la adopción de nuestros servicios. También aseguraremos una relación a largo plazo con un sólido **servicio postventa**, que incluirá soporte técnico y mantenimiento continuo.

Nuestro objetivo es construir relaciones duraderas basadas en la confianza, la transparencia y la satisfacción del cliente.