



6. Relación con el cliente

-Para conseguir una relación a largo plazo con nuestros clientes haremos reuniones una vez al mes para que las personas que participen o quieran participar nos pregunten sus dudas personal y directamente. También pondremos un apartado en la aplicación para que nos puedan enviar mensajes directos donde nos pueden consultar sus dudas al momento. También daremos recompensas a los clientes potenciales en cada reunión para que se motiven a seguir y mejorar. Para mejorar la confianza subiremos a nuestras redes sociales como Instagram y Facebook encuestas diarias para estar pendientes de las necesidades de nuestros clientes.