

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Primero, se establece una relación directa, ya que le ofrecemos atención al cliente para resolver dudas, brindar soporte técnico o guiar sobre el uso de la máquina. Esto crea mucha confianza y refuerza la conexión con los usuarios.

Por otro lado, las relaciones automatizadas van a ser esenciales en nuestra máquina, utilizando una aplicación de móvil o software integrado que registre el progreso de los usuarios, ofrezca análisis de datos personalizados y permita acceder a retos o competiciones virtuales contra otras personas.

En gimnasios y centros comerciales, la relación puede gestionarse a través de terceras empresas, ya que establece contratos de venta o alquiler de las máquinas, y proporciona un mantenimiento regular. Finalmente, incentivar programas de lealtad asegura una relación continua, lo que maximiza la satisfacción y el compromiso del cliente.