

Relaciones con los clientes

1. Identificar al cliente

- Realizar encuestas o entrevistas para entender las necesidades, preferencias, expectativas, respecto a nuestros productos deportivos.

2. Asesoramiento personalizado.

- Ofrecer recomendaciones específicas según las necesidades del cliente
- Capacitar al personal para que pueda brindar información técnica sobre los productos

3. Programa de fidelización

- Incrementar programas de puntos, descuentos exclusivos o regalos por compras frecuentes

4. Atención de calidad al cliente

- Asegurar que la experiencia del cliente sea positiva en todas las etapas (antes, durante y después de la compra)
- Establecer canales de comunicación accesibles como chat online, redes sociales, teléfono y correo electrónico

5. Eventos y actividades

- Realizar eventos deportivos, talleres con la colaboración de gimnasios, entrenadores o clubes deportivos.