

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones de una empresa con sus clientes son las más importantes, y por eso hay que saber cuidarlas ya que obtener un nuevo cliente es entre un 500% y un 700% más difícil que mantener uno ya existente

Para aumentar las probabilidades la supervivencia y futuro éxito de nuestra empresa es vital crear una comunidad en redes sociales para captar a nuestros clientes venideros. También como medida de retención de la clientela, hemos desarrollado membresías y ventajas para los clientes habituales. También es crucial que

