



Relación con los clientes

Sagasta Beautyfit establece una relación cercana y personalizada con sus clientes, priorizando la comodidad y la satisfacción. A través de su modelo de suscripción, busca fomentar la fidelidad al ofrecer beneficios exclusivos como tarifas reducidas, acceso prioritario a servicios y promociones especiales. Además, el centro se esfuerza por crear un ambiente acogedor donde los clientes se sientan valorados, ofreciendo atención personalizada en cada área, desde la barbería y el gimnasio hasta el salón de belleza y la cafetería.

La interacción digital también es clave en la relación con los clientes. Mediante su página web y redes sociales, Sagasta Beautyfit mantiene un contacto constante, informando sobre novedades, resolviendo dudas y recibiendo feedback en tiempo real. Los sorteos y eventos promocionales en redes también pueden reforzar el vínculo con la comunidad.