

SANTUARIO ZEN



Contenido

1. Relaciones con los clientes 3

1. Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes en este negocio de bienestar se basan en atención personalizada, ofreciendo servicios adaptados a sus necesidades y preferencias, como la personalización de las cápsulas de bienestar. Se proporciona asesoramiento en bienestar para ayudar a los clientes a elegir los tratamientos adecuados. A través de comunicación proactiva, se mantienen informados sobre novedades y promociones, y se pueden implementar programas de fidelización y membresías para garantizar ingresos recurrentes y fomentar la lealtad.

Se realiza un seguimiento post-servicio para evaluar la satisfacción del cliente y ofrecer recomendaciones, mientras que atención al cliente 24/7 asegura una experiencia sin inconvenientes. Además, se organizan eventos exclusivos como talleres de relajación para clientes frecuentes. Se permite la personalización en tiempo real de las experiencias y se fomenta la interacción mediante redes sociales y comunidad online. Finalmente, las encuestas de satisfacción permiten mejorar los servicios, premiando las recomendaciones de los clientes. Estas estrategias ayudan a crear relaciones duraderas, mejorando la experiencia y asegurando un alto nivel de satisfacción.