

## **Relaciones con los clientes**

En nuestra empresa de talleres de limpieza y chequeo, la relación con los clientes es un elemento clave para diferenciarnos y construir una base sólida de usuarios satisfechos. Nuestro objetivo no es solo que los clientes vengan una vez, sino que vuelvan, nos recomiendan y formen parte activa del crecimiento de la empresa.

Para atraer nuevos clientes, utilizaremos principalmente las redes sociales, donde mostraremos resultados reales de nuestros talleres, explicaremos en qué consisten y publicaremos promociones especiales. Además, organizaremos pequeñas actividades de demostración gratuita para que las personas puedan conocer nuestra forma de trabajar sin ningún compromiso. También ofreceremos descuentos para nuevos usuarios y packs especiales para grupos, lo que nos ayudará a ampliar el alcance.

Una vez que el cliente entra en contacto con nosotros, queremos mantenerlo mediante un servicio de atención personal. Siempre habrá una persona encargada de resolver dudas, guiar al cliente y asegurarse de que la experiencia sea positiva y cercana. Al mismo tiempo, contaremos con una plataforma web sencilla donde los clientes podrán reservar talleres, gestionar citas y ver sus próximos servicios sin tener que llamar o desplazarse. Esta mezcla de cercanía y comodidad facilita que el cliente siga utilizando nuestros servicios.

Para reforzar la fidelización, crearemos un sistema de **suscripción mensual**, pensado para quienes quieran hacer una limpieza. Esto les permitirá ahorrar dinero y garantizar que vuelvan con frecuencia.

En resumen, nuestra estrategia se basa en atraer clientes mediante la visibilidad y las promociones, mantenerlos gracias a un trato cercano y práctico, y hacerlos crecer mediante la participación, la suscripción y la mejora continua de nuestros servicios.