

Relaciones con clientes:

- **Tener una base de datos para reactivar a los clientes:** Mantener una base de datos actualizada con la información y preferencias de los clientes, permitiendo personalizar la comunicación y ofrecer promociones dirigidas para reactivar a usuarios inactivos o que aún no se han comprometido con nuevos servicios.
- **Promocionar nuevos servicios:** Anunciar de manera efectiva los nuevos servicios a través de canales como notificaciones en la app y redes sociales. Ofrecer promociones exclusivas a clientes frecuentes para incentivar que prueben los nuevos servicios, aumentando su satisfacción y fidelidad.
- **Relación personalizada uno a uno:** Establecer un trato cercano y personalizado con los clientes, donde se les haga sentir valorados. Realizar seguimientos periódicos sobre sus progresos, ajustar rutinas o dietas según sus necesidades y mantener una comunicación abierta para resolver dudas o inquietudes.
- **Entrenador personal:** Ofrecer la posibilidad de contar con un entrenador personal que diseñe rutinas de entrenamiento adaptadas a los objetivos de cada cliente. Esto no solo optimiza los resultados, sino que fortalece la relación con el cliente al proporcionar atención exclusiva.
- **Recomendación de menús para el objetivo que buscan:** Los nutricionistas pueden crear menús adaptados a los objetivos de los clientes, como perder peso, ganar músculo o mejorar el rendimiento físico. Esto completa la oferta de un estilo de vida saludable y contribuye a que los usuarios logren sus metas de manera más eficiente.