

RELACIÓN CON CLIENTES

La Relación con Clientes es como una empresa trata con la gente para que compre y utilice sus servicios. Nosotros funcionamos igual queremos ser un sitio guay de confianza que te ponga fuerte. La idea es atender a cada persona de manera bastante personal pero sin perder rapidez y comodidad intentando atraerlos y ayudarlos.

Antes de la compra, el objetivo es que tengan claro que hacemos y que resuelvan todas las dudas que tengan. Aquí lo mejor es la atención directa que explica cómo centramos alimentación, entrenamiento y tecnología. También se cuenta que hacemos un análisis con la para sacar un plan de comida hechos a medida para cada persona

A partir de la primera compra todo funciona más rápido. El cliente recibe una pulsera que sirve para pagar y entrar al gimnasio sin tener que usar el móvil o la cartera.

Después de la compra, el objetivo principal es garantizar la satisfacción, el soporte y la comodidad. La relación se mantiene a través de sistemas inteligentes, que ofrecen bajo costo y alta calidad. El cliente usa una aplicación de seguimiento que registra sus comidas y actividad física, y participa en retos de 21 o 31 días con planes adaptados a su nivel. La pulsera inteligente también acumula puntos canjeables por productos, por cada comida o reto cumplido da igual si es de 21 o 31 días te regalan un producto o vas canjeando puntos para más adelante entrar en un sorteo o ir comprando productos más caros y de alta gama.

