



RELACIONES

El tipo de relación principal que estableceremos con nuestros clientes será la personal, ya que es una asistencia personal dedicada al trato directo con las familias.

Para fidelizar las relaciones con los clientes tenemos ofertas temporales de nocturnidad (por trimestres). Cada veinte visitas en nuestro servicio de nocturnidad se hará una oferta de regalo. Esta oferta es utilizada para retener a los clientes.

Se podrá utilizar una vez por trimestre, una vez se haya completado las veinte visitas, las familias podrán decidir si utilizarla dentro de esa misma semana o guardar la oferta para otro día, se les dará una pequeña tarjeta en la que se especifique la oferta y ellos podrán utilizarla en un máximo de tres meses desde el momento de la obtención.



Para captar nuevos clientes, empleamos diferentes canales que ya hemos detallado en la ficha anterior, como la posibilidad de reservar vía web, en nuestro calendario de reservas. También contamos con redes sociales, como instagram y facebook, donde subimos contenido de cómo trabajamos, de nuestro día a día, para mantener un trato cercano. Ofrecemos unos bonos de descuento para fidelizar del 20% además de los talleres.



Podemos contar con la relación automatizada pero en un segundo plano. Por ejemplo, contamos con una máquina expendedora de pañales en nuestro local, nosotras compraremos el producto al por mayor lo que nos permitirá poner un precio más competitivo para nuestros clientes.