

1. Atención personalizada

- Trato directo y amable durante todo el proceso (desde la reserva hasta la entrega del servicio).
- Escucha activa para comprender las necesidades específicas de cada cliente (tipo de vehículo, acabado deseado, presupuesto).
- Asesoramiento sobre mantenimiento de la pintura y cuidado del auto después del servicio.

2. Comunicación constante y accesible

- Canales abiertos: WhatsApp, teléfono, redes sociales, página web y aplicación móvil.
- Confirmaciones automáticas de citas, recordatorios y notificaciones del estado del servicio.
- Envío de fotos del “antes y después” para demostrar resultados y generar confianza.

3. Fidelización y recompensas

- Programas de puntos o descuentos para clientes frecuentes.

- Promociones especiales por recomendación o referidos.
- Ofertas por temporadas o fechas especiales (p. ej. limpieza post-vacaciones, promociones de verano).

4. Generación de confianza y reputación

- Uso de productos de alta calidad y técnicas profesionales.
- Garantía de satisfacción o retoque gratuito en caso de insatisfacción.
- Publicación de reseñas y testimonios de clientes satisfechos en redes sociales.

5. Relación a largo plazo

- Seguimiento post-servicio (por ejemplo, mensajes recordando cuándo sería ideal volver a pulir o encerar).
- Creación de una base de datos con historial de servicios para ofrecer recomendaciones personalizadas.
- Comunicación periódica con consejos de mantenimiento y novedades.