

ZENTRIX: Relaciones con los clientes

Nuestra relación con el cliente es **participativa**, basada en la **co-creación**. Los clientes ayudan a dar forma al centro (ej., sugiriendo juegos y mejoras en setups), haciendo de Zentrix "**Su lugar**".

I. Estrategia de Atracción (Ganar Visitas)

Táctica	Enfoque
Página Web Completa	Transparencia total de tarifas (alquiler, suscripciones) y especificaciones, ubicación y horarios.
Colaboraciones con Streamers	Atraer comunidades gamer ofreciendo tratos de marketing y validación social (blogs, anuncios...).
Ganchos de Exclusividad	Llamar la atención con mensajes de alto impacto: ofertas irresistibles ("PC de alta gama") y acceso a juegos anticipados exclusivos.

II. Estrategia de Mantenimiento y Crecimiento (Fidelización)

Mecanismo	Impacto Estratégico
Torneos Periódicos	Generan tráfico constante y alimentan la necesidad de competición . (Premios: dinero, horas, merchandising).
Eventos Temáticos	Diversifican la oferta (ej. "Retro Day", "VR Day" ...) para ofrecer experiencias únicas y mantener el interés.
Comunidad Formal	Creación de Clubes Semanales y Ligas Mensuales . Fomenta la pertenencia social y asegura visitas recurrentes.

