

BEZEROEKIKO HARREMANAK

Gure gimnasioan bezeroekiko harremana argi eta garbi definituta dago, helburua bezero berriak erakartzea, mantentzea eta epe luzera leial bihurtzea da. Bezero berriak erakartzeko, Donostiako hiru auzo estrategikotan (Antiguo, Gros eta Zentroan) kokatutako lokalak izango ditugu, ikusgarritasuna eta gertutasuna bermatuz. Horrez gain, prezio-eredu berritzailea erabiliko dugu, non bezeroek zenbat eta gehiago entrenatu, orduan eta deskontu handiagoak lortuko dituzten; horrek motibazioa eta interesa sortzen du hasieratik.

Bezeroak mantentzeko eta haien arteko harremana sendotzeko, laguntza pertsonala eskainiko da gimnasioan bertan. Langileek bezeroei arreta zuzena emango diete, zalantzak argituz eta entrenamenduaren jarraipena eginez. Era berean, laguntza pertsonalizatua eskainiko da, bezeroaren helburuen arabera orientazioa emanez. Horrek bezeroak baloratuta sentiarazten ditu eta konfiantza sortzen du.

Gainera, bezeroek autozerbitzua izango dute web-aplikazio edo app baten bidez: izen-emateak egitea, ordutegiak kontsultatzea, entrenamendu-maiztasuna ikustea eta lortutako deskontuak jarraitzea ahalbidetuko da. Prozesu horiek automatizatuta egongo dira, bezeroaren erosotasuna handitzeko eta denbora aurrezteko.

Bezeroekiko harremana osatzeko, komunitatea sortzea funtsezkoa izango da. Gimnasioak jarduera bateratuak, erronkak eta ekintza bereziak antolatuko ditu bezeroen arteko lotura indartzeko. Horrela, bezeroek ez dute soilik gimnasio batera joaten direla sentituko, baizik eta komunitate baten parte direla.

Azkenik, gure bezeroekiko harremanak diru-sarrerak sortzen laguntzen du, produktuarekin lotutako zerbitzu osagarrien bidez, hala nola harpidetzak, deskontu progresiboak eta jarraitutasuna saritzen duten sistemak. Horri esker, bezeroa gure negozio-ereduan modu aktiboan integratzen da, eta harreman iraunkor eta onuragarria sortzen da bi aldeentzat.