





ÍNDICE

- 1. Tipo de relación con los clientes y atracción de nuevos clientes**
- 2. Mantenimiento y fidelización de clientes**

En este bloque definimos qué tipo de relación establece Tetiboo con sus clientes y qué acciones se llevan a cabo para atraer nuevos clientes, mantenerlos en el tiempo y hacer crecer la relación. En nuestro proyecto, la relación se basa en la confianza y la cercanía al cliente, elementos clave de cara a un público como el nuestro.

TIPO DE RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Tetiboo establece una relación de tipo:

- Continuada en el tiempo: relación estable, no puntual.
- Basada en la confianza: seguimiento constante del servicio.

Este tipo de relación es fundamental para generar fidelización y estabilidad en los ingresos.

ATRACCIÓN DE NUEVOS CLIENTES

Para atraer nuevos clientes, Tetiboo llevará a cabo las siguientes acciones:

- Difusión del servicio en centros de salud, farmacias y escuelas infantiles.
- Presencia activa en redes sociales y página web.
- Charlas informativas para familias.
- Recomendaciones de clientes satisfechos (boca a boca).

-Estas acciones permiten que los clientes conozcan la propuesta de valor y confíen en el servicio

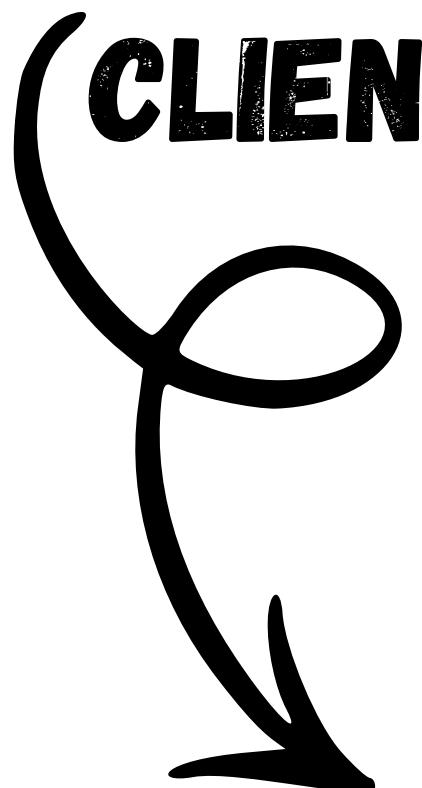
MANTENIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Para mantener a los clientes y fortalecer la relación, Tetiboo desarrollará:

- Seguimiento personalizado del cliente.
- Encuestas de satisfacción periódicas.
- Atención rápida ante incidencias.

-Estas acciones refuerzan el vínculo y la confianza, reduciendo la rotación de clientes.

ACCIONES PARA
MANTENER EL
CLIENTE



- TRATO CERCANO Y PERSONALIZADO
- TRANSPARENCIA

