

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

- **¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer**

**Para atraer nuevos clientes**, daremos a conocer el proyecto en colegios e institutos a través de presentaciones al equipo directivo y al departamento de orientación, mostrando los beneficios del espacio para el alumnado neurodivergente. También utilizaremos redes sociales y la recomendación de otros centros que ya lo hayan implantado.

**Para mantener a los clientes**, ofreceremos seguimiento del espacio, asesoramiento sobre su uso y renovación periódica de materiales, asegurándonos de que el centro vea resultados positivos en el bienestar y la concentración del alumnado.

**Para hacer crecer a los clientes**, propondremos ampliar los espacios, añadir nuevos materiales adaptados o implementar el proyecto en más cursos o edificios del mismo centro, adaptándonos siempre a sus necesidades.