

## Relaciones con los clientes

### **ARENNA**

Arenna establece relaciones cercanas y emocionales con sus clientes, basadas en la autenticidad, la inspiración marina y la conexión con los recuerdos del mar. La marca busca crear un vínculo especial con mujeres de entre 12 y 25 años, fomentando la identificación con joyas que reflejan libertad, frescura y personalidad, sin excluir a otros públicos que deseen adquirirlas.

La empresa mantiene una comunicación activa y cercana a través de redes sociales, donde comparte historias, significados de cada pieza y contenido inspirador relacionado con el mar. Asimismo, Arenna ofrece una atención personalizada, resolviendo dudas y acompañando al cliente en el proceso de compra para garantizar una experiencia satisfactoria.

Para los turistas, la relación se basa en ofrecer una experiencia memorable, permitiéndoles llevarse un recuerdo auténtico y significativo de su visita, a través de joyas inspiradas en el océano y la naturaleza marina. La marca busca generar fidelidad mediante la calidad del producto, la atención amable y la creación de una comunidad que valore el diseño, la emoción y el simbolismo detrás de cada joya.