

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

### **¿Cómo atraemos nuevos clientes?**

AeroBreeze atrae nuevos clientes mediante una relación principalmente personal y cara a cara, especialmente en las fases iniciales del contacto. La captación se basa en la confianza técnica y normativa, a través de reuniones presenciales o virtuales con responsables técnicos y directivos, la colaboración con ingenierías y consultoras ambientales que actúan como prescriptores, y la participación en ferias y eventos especializados. Este enfoque permite explicar de forma clara el valor ambiental de la solución, su encaje normativo y su impacto real, factores clave en un mercado industrial regulado donde las decisiones de compra son racionales y fundamentadas.

### **¿Cómo mantenemos a los clientes y los fidelizamos?**

La fidelización de los clientes se apoya en una asistencia personal dedicada, en la que AeroBreeze acompaña al cliente durante todo el ciclo de vida del producto. Tras la implantación del sistema, la relación se mantiene mediante contratos de mantenimiento, soporte técnico y servicios de monitorización ambiental, que garantizan el correcto funcionamiento del dispositivo y el cumplimiento de los objetivos ambientales. Este seguimiento continuo genera confianza, reduce la percepción de riesgo y mantiene al cliente ligado a la propuesta de valor.

### **¿Cómo hacemos crecer la relación con los clientes?**

El crecimiento de la relación se produce a través de la evolución hacia servicios recurrentes y de mayor valor añadido. A partir de los datos obtenidos mediante la monitorización ambiental y del uso real del sistema, AeroBreeze puede ofrecer ampliaciones del servicio, mejoras tecnológicas, nuevas funcionalidades o la implantación del sistema en otras áreas de la misma instalación o en nuevas plantas del grupo empresarial. De este modo, la relación con el cliente se transforma en una colaboración a largo plazo, incrementando el volumen de negocio sin necesidad de captar constantemente nuevos clientes.

### **¿Qué tipo de relación queremos establecer con nuestros clientes?**

La relación predominante de AeroBreeze combina varios modelos. En las fases iniciales y durante la implantación, se prioriza la asistencia personal y la asistencia personal dedicada, debido a la complejidad técnica y normativa del producto. Una vez el sistema está en funcionamiento, se incorporan servicios automatizados, como la monitorización ambiental y el envío de informes periódicos, que facilitan el seguimiento continuo sin intervención constante. Además, se fomenta la cocreación, integrando a los clientes en procesos de mejora del producto a partir de su experiencia real, y se abren posibilidades de crear comunidades profesionales entre clientes para compartir buenas prácticas ambientales.

