

## 7.Relaciones con los clientes

### 7.1 Tipo de relación

Los clientes de KinetGym buscan una experiencia innovadora, sostenible y personalizada, por lo que la relación con ellos se centra en crear un vínculo que combine tecnología, salud y compromiso ambiental.

**Motivación ecológica:** se destaca la participación activa del cliente en la generación de energía limpia mediante su propio esfuerzo físico, reforzando su sentido de contribución al medio ambiente.

**Acompañamiento personal y digital:** se ofrece un seguimiento constante del rendimiento deportivo y del impacto energético individual a través de entrenadores y herramientas tecnológicas.

### 7.2 Relaciones establecidas

KinetGym mantiene distintos tipos de relación con sus clientes, adaptándose a las necesidades y expectativas de cada uno:

**Asistencia personal:** entrenadores y monitores especializados ofrecen apoyo directo para mejorar el rendimiento físico y alcanzar los objetivos personales de cada usuario.

**Servicios automatizados:** mediante una aplicación móvil y pantallas interactivas, los clientes pueden visualizar en tiempo real la energía generada, su progreso y estadísticas personalizadas.

### 7.3 Coste del servicio

El mantenimiento de la relación con los clientes implica distintos niveles de coste:

**Asistencia personal:** representa un coste medio-alto debido a la contratación de entrenadores y personal de atención al cliente.

**Servicios automatizados:** requieren una inversión inicial en tecnología, pero su mantenimiento es relativamente bajo una vez implementados.

## 7.4 Integración

Las relaciones con los clientes se integran plenamente en el modelo de negocio de KinetGym, reforzando su identidad y propuesta de valor.

Refuerzan la propuesta de valor, combinando ejercicio físico con sostenibilidad energética.

Favorecen la fidelización de los usuarios y reducen la rotación de socios al generar un fuerte vínculo emocional.

Promueven el marketing verde y la participación activa, mejorando el reconocimiento y reputación de la marca.

Integran tecnología, sostenibilidad y bienestar en una experiencia única y coherente con la filosofía del gimnasio.

## 7.5 Conclusión

En definitiva, nuestra relación con los clientes no se basa solo en que vengan a entrenar, sino en que se sientan parte de un proyecto que cuida el planeta. Al combinar la atención de nuestros monitores con una aplicación que les dice cuánta energía están fabricando, conseguimos que los socios estén más motivados y quieran quedarse con nosotros mucho tiempo. Queremos que cada persona que entre por la puerta sienta que su esfuerzo sirve para algo más que para ponerse en forma, creando un vínculo fuerte entre su salud y el medio ambiente.

