



Relaciones con los clientes

La relación con los clientes en Ecocyclo se basa principalmente en la confianza y la cercanía, ya que no se trata solo de prestar un servicio puntual, sino de mantener una colaboración continua en el tiempo.

Con el sector HORECA, la relación es estable y directa. Se establecen acuerdos para la recogida periódica de los residuos orgánicos y se mantiene una comunicación constante para asegurar que el servicio funciona correctamente. A través de la plataforma digital, los clientes pueden controlar el estado de los contenedores y avisar de cualquier incidencia, lo que facilita la gestión y mejora la experiencia del cliente.

En el caso de los clientes que compran compost y fertilizantes orgánicos, la relación se centra en ofrecer un producto de calidad y en informar de forma clara sobre su origen y su uso. De esta manera, se genera confianza y se fomenta que vuelvan a comprar nuestros productos.

Con las administraciones públicas, cooperativas y asociaciones agrícolas, la relación es más profesional y se basa en acuerdos y proyectos conjuntos relacionados con la sostenibilidad y la economía circular.

Además, Ecocyclo busca mantener una relación cercana y educativa con todos los clientes mediante charlas, talleres y actividades informativas, para concienciar sobre la importancia del reciclaje y la reducción de residuos.

En general, la relación con los clientes se plantea como una relación a largo plazo, basada en la comunicación, la sostenibilidad y el beneficio mutuo.