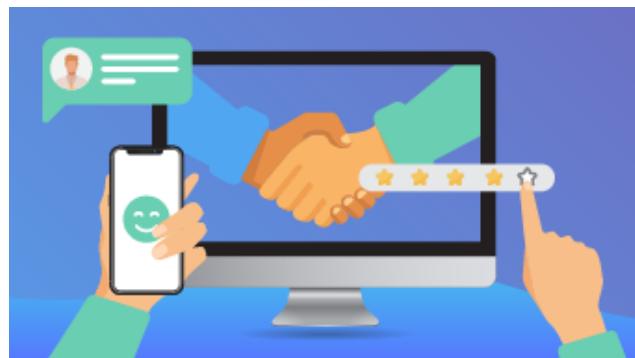


7. RELACIONES CON LOS CLIENTES

A. RELACIÓN CON EL CLIENTE

La empresa mantendrá a los clientes ligados mediante un trato cercano y personalizado, atención rápida y seguimiento post-servicio. Se fomentará la comunicación constante por teléfono, WhatsApp y redes sociales, y se ofrecerán descuentos, promociones y programas de fidelización para crear una relación duradera y de confianza.



B. INTEGRACIÓN del CLIENTE

Se integrará al cliente en el modelo de negocio mediante programas de fidelización y servicios recurrentes. Esto incluye bonos de mantenimiento para ordenadores y móviles, suscripciones de soporte técnico para pequeños negocios y descuentos para clientes habituales. De esta manera, el cliente se convierte en parte activa del servicio, accediendo de forma continua a reparaciones, mantenimiento y actualizaciones, y fortaleciendo su relación con la empresa.

Si quieras, puedo hacer una **versión más resumida y directa** para combinar con el apartado anterior.

