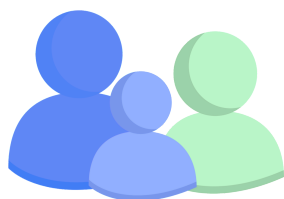


Relaciones con los clientes

Para atraer nuevos beneficiarios y voluntarios a nuestra empresa, combinamos un enfoque personal y cercano con herramientas digitales que facilitan la comunicación y el acceso a nuestros servicios. Inicialmente, realizamos visitas y encuentros cara a cara para establecer confianza y conocer las necesidades específicas de cada persona, lo que nos permite ofrecer una asistencia personalizada y dedicada. Además, en el caso de los voluntarios realizamos entrevistas para conocer más a las personas, sus propósitos y que pueden aportar a la empresa.



Además, contamos con una plataforma web y canales digitales donde los beneficiarios pueden solicitar ayuda, hacer seguimiento de sus solicitudes y recibir información actualizada, lo que aporta comodidad y autoservicio. Para resolver dudas y brindar apoyo emocional, mantenemos un servicio de atención telefónica y acompañamiento personalizado.

Para mantener y fortalecer la relación, fomentamos comunidades activas donde beneficiarios y voluntarios pueden compartir experiencias, apoyarse mutuamente y co-crear nuevas iniciativas que respondan a sus necesidades. También ofrecemos formación y reconocimiento continuo a los voluntarios, incentivando su compromiso a largo plazo.

Con el fin de integrar a nuestros clientes en el modelo de negocio, estamos desarrollando un sistema de membresías y suscripciones solidarias que permitan a los beneficiarios acceder de forma constante a nuestros servicios y a los voluntarios participar en programas con beneficios adicionales. Este modelo busca generar una fuente de financiamiento sostenible y fortalecer el sentido de pertenencia a la comunidad.

En resumen, nuestra relación con los clientes combina asistencia personal dedicada, servicios automatizados y la creación de una comunidad participativa que crece y se fortalece con la colaboración de todos.