

## **ECONOVA. RELACIÓN CON CLIENTES**

La relación con los clientes es un elemento fundamental de nuestro proyecto, ya que buscamos crear confianza, cercanía y fidelidad. En primer lugar, la captación de clientes se realizará mediante campañas informativas locales, el uso de redes sociales y la colaboración con ayuntamientos, asociaciones vecinales, etc. Estas relaciones permiten dar a conocer el servicio de forma directa y adaptada a las características de cada zona. Una vez que los clientes se incorporen al servicio, la estrategia de fidelización se basa en ofrecer una experiencia cómoda y eficiente, aumentando el uso continuado del servicio.

Otro aspecto clave es la atención personalizada, especialmente dirigida a personas mayores o con movilidad reducida con necesidades específicas. El trato cercano contribuye a mejorar la satisfacción y a fortalecer la relación a largo plazo.

La comunicación con los clientes será continua y accesible a través del teléfono y de la aplicación y página web desde la que los clientes podrán gestionar sus servicios, consultar información y realizar solicitudes de los diferentes servicios ofrecidos