

7. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Se prioriza una relación de **autoservicio tecnológico**, donde la confianza se basa en la fiabilidad del software y la protección de datos personales brindada por la empresa y sus asociados.

Los usuarios se integran mediante un sistema de perfiles logueados que permiten personalizar rutas frecuentes y preferencias de viaje, ofreciendo mensualidades para fidelizarlos y conseguir una clientela fiel y constante. (ofertas con socios como Spotify, servicios extra que puedan ofrecer cualquiera de nuestros socios dentro o fuera de los vehículos... etc.)

