

La relación con los clientes en Tempoplan se basa en la cercanía, la confianza y la atención personalizada. Desde el primer contacto, se asesora al cliente para diseñar la experiencia que mejor se adapte a sus gustos y necesidades.

Durante la estancia, el acompañamiento es constante, garantizando seguridad y satisfacción. Tras la experiencia, se mantiene el contacto a través de redes sociales y comunicación directa, fomentando el feedback y la fidelización.

Además, se aplican descuentos para clientes habituales, promociones para grupos y estrategias de marketing directo con el objetivo de crear una comunidad fiel y comprometida con la marca.