

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La empresa establece una relación personalizada mediante el seguimiento individual del progreso de cada usuario, ofreciendo planes de entrenamiento adaptados y apoyo continuo por parte de entrenadores cualificados. Este trato cercano refuerza la confianza y aumenta la adherencia al entrenamiento.

Además, se promueve una relación motivacional a través de retos, recordatorios y comunicaciones periódicas que ayudan a mantener la constancia y el compromiso. El uso de herramientas digitales permite mantener un contacto continuo, resolver dudas y reforzar la implicación del cliente.