Existen distintas estrategias de fidelización de nuestros clientes, que nos permiten, no sólo aumentar la calidad del servicio, sino mantener y aumentar, en su caso, nuestra cartera de clientes.

Podemos ofrecer a nuestros clientes lo siguiente:

- Descuentos y ofertas en función de las visitas realizadas.

- Informarles de las novedades de nuestro taller, como nuevos servicios y prestaciones.

- Incluso, sorteos y concursos en fechas señaladas.

- Descuentos específicos por sus cumpleaños.

- Regalos o promociones por aniversario de creación del taller (día del taller).

Estas son sólo unas pocas recomendaciones para mantener y conseguir nuevos clientes. Existen una multiplicidad de estrategias, y esto sólo es un botón de muestra, que esperamos

sea de su interés.