

## Relación con los clientes

Para que a nuestros clientes les resulte fácil utilizar nuestros productos, mantendremos con ellos un servicio de asistencia personal, con el cual, se resolverán problemas relacionados con el uso del software y actualizaciones periódicas según la necesidad de cada cliente.

Para mantener una buena relación con nuestros clientes, el producto debe de ser útil y resolver problemas.

Los costes que implican estas relaciones son, el desplazamiento y el personal técnico que va a encargarse de las actividades de asistencia personalizada.

Nuestro objetivo con el cliente es su capacitación tecnológica y su fidelización, por lo que la atención será personalizada. Por lo que pretendemos:

- Una relación personal, a través de las visitas a los centros
- Cocreación con el cliente: desarrollo de prototipos personalizados
- Tutorización y formación a la carta en las soluciones tecnológicas desarrolladas
- Servicio de fidelización renovable cada curso académico para adaptarlo a los nuevos alumnos y sus necesidades.

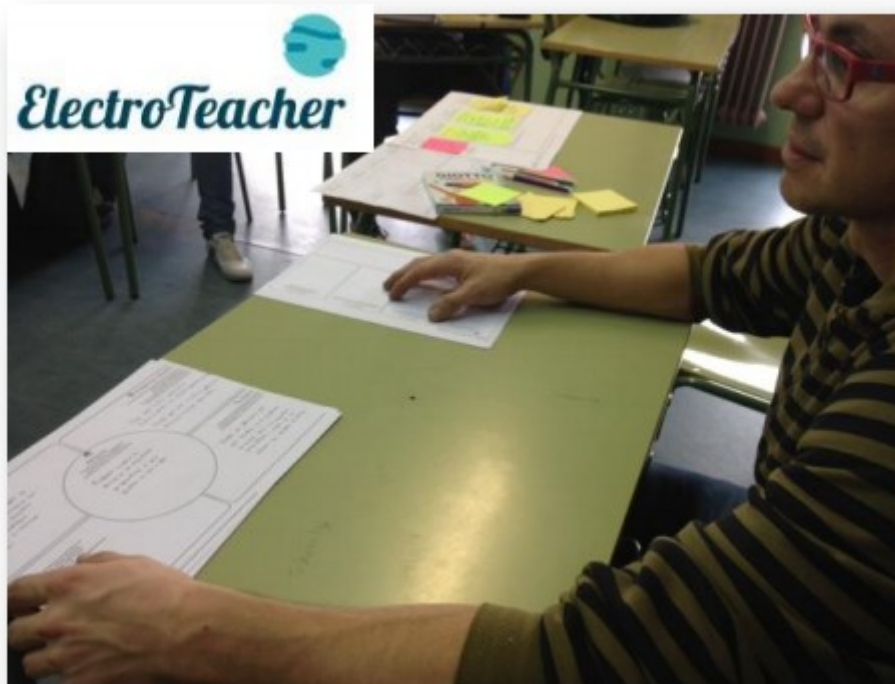


Foto de una de las entrevistas con cliente, en este caso en nuestro centro, para diseñar conjuntamente el software personalizado. Cocreación con el cliente.