



## RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Ahora detallamos las acciones que llevaremos a cabo para intentar que los clientes permanezcan ligados a nuestro producto.

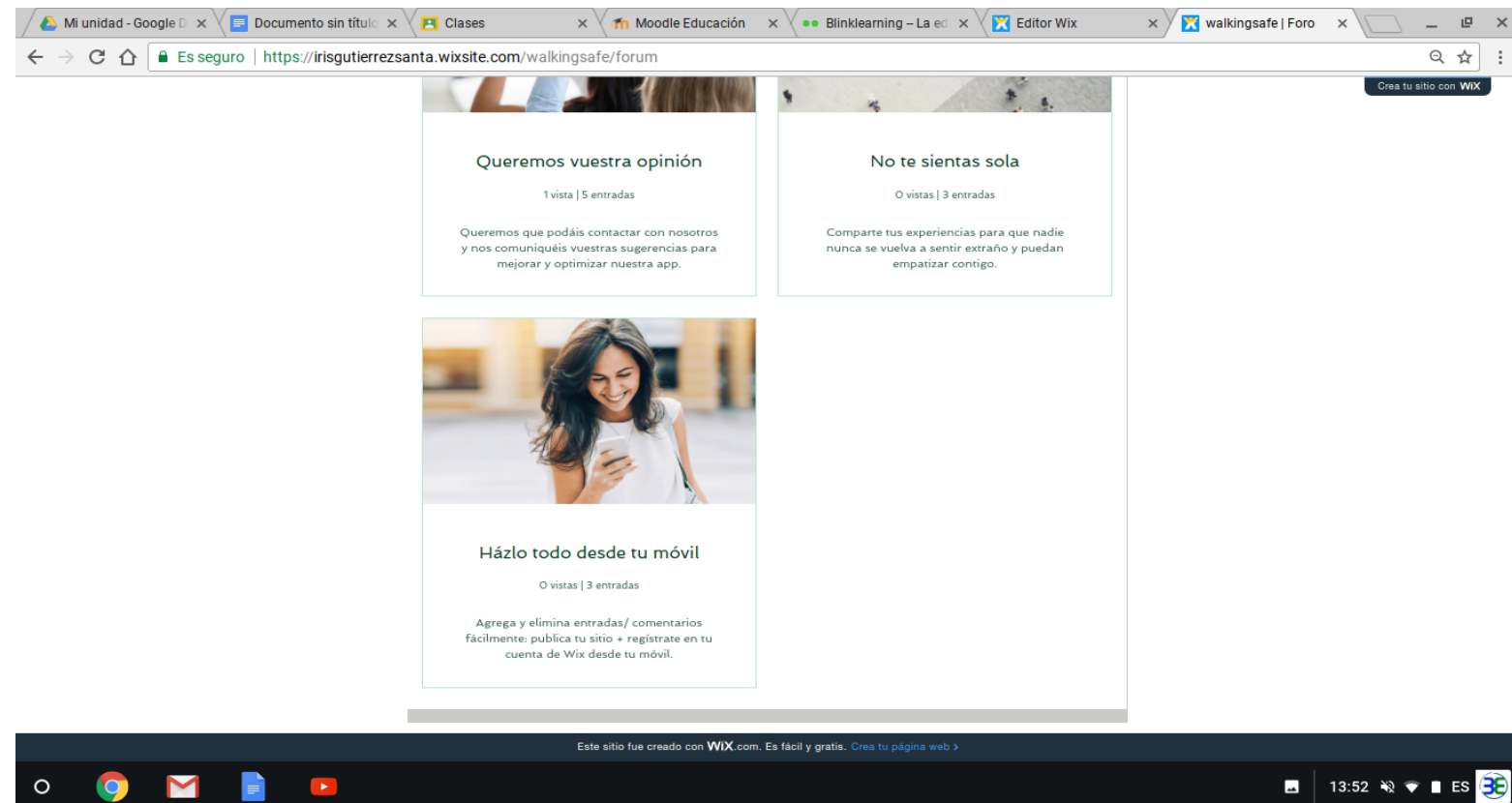
Formas de relación con los clientes que utilizamos:

- Asistencia personal, basada en la interacción humana, nuestros clientes pueden comunicarse con nosotros durante todo el proceso de venta dejando sus comentarios en PlayStore y Appstore. También posteriormente a través de nuestro **FORO**, mediante un sencillo registro a través de la página web desde dónde nuestros clientes se podrán comunicar entre ellos y con nosotros colgando la información que quieran. Nosotros estaremos activos diariamente para satisfacer todas las necesidades y ofrecer un servicio inmediato.



Las **REDES SOCIALES**   van a formar parte de nuestra relación con los clientes más jóvenes, nuestro nicho de mercado está potenciando cada vez más su uso y queremos formar parte de ello. A través de nuestro perfil de Twitter mantendremos el contacto y les leeremos para siempre tratar de mejorar con sus críticas. Nuestro perfil de Instagram se centrará en comunicar información sobre nuestra App y sobre diferentes eventos para que os sumeis a la causa en contra de la violencia.

# NUESTRO FORO DE LA WEB



Objetivo: **Servicio pre y post venta de calidad:**

- Para garantizar una calidad pre-venta, se elaborará la aplicación partiendo de las necesidades reales y actuales para los desplazamientos diarios de las personas universitarias desde la universidad a la casa del individuo.
- Para garantizar el servicio post-venta se actualizará la aplicación de forma constante. Para ello se utilizarán las aportaciones de nuestros clientes, en ellas nos podrán dejar sus opiniones y experiencias en los comentarios de la Aplicación: CO-CREACIÓN. Todo esto nos servirá para detectar nuestra matriz DAFO (puntos fuertes, débiles, amenazas y oportunidades).



**Servicio**  
POSTVENTA

