

RELACION CON LOS CLIENTES

Este es un punto muy importante a tener en cuenta ya que necesitamos clientes fieles para poder mantener esta aplicación además de seguir innovando y ampliando módulos. Por eso hemos basado nuestra relación con los clientes en unos puntos muy concretos.

- El primero de ellos es el **trato personal y exclusivo**, por lo que nosotros mismos les atenderemos por cualquier error que les pueda surgir, dudas o sugerencias ya que el trato personal con una persona tiene más valor a que nos dejen la sugerencia por correo electrónico o similares.
- Consecuencia que conseguimos con este punto es la **cercanía** entre cliente y trabajador por lo que generaremos un vínculo de confianza para que así se mas fácil tanto trabajar para nosotros ya como para que el cliente este más satisfecho con su compra gracias a la atención recibida.
- Además, debido a la relación de confianza, podemos averiguar con más exactitud las preferencias del cliente y así poder **personalizar** la aplicación además de seguir cubriendo sus necesidades y objetivos.

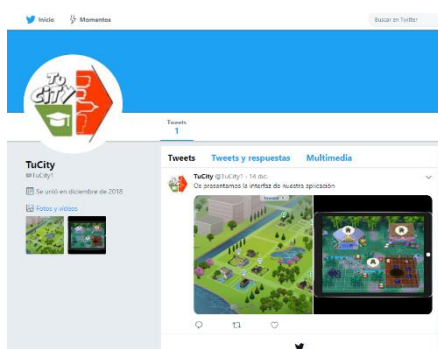
Gracias a estos puntos, las principales maneras de atraer clientes es hacer publicidad en **redes sociales** como por ejemplo Instagram y Facebook haciendo promociones si son seguidores de la cuenta o se suscriben a las promociones y sitios web sobre todo de educación.

Asistir a charlas de educación para hacer contactos y repartir folletos publicitarios.

Para mantener los clientes antiguos y atraer a clientes nuevos haremos **promociones en los precios** ya sea de la compra inicial o del mantenimiento mensual de la aplicación y módulos.

Además de dar **un documento que acredite** que ese centro educativo utiliza la aplicación, de forma que el centro mejora su imagen corporativa además de hacer publicidad a nuestra aplicación, ya que acredita el uso de las TIC.

TWITTER



INSTAGRAM

