

Relaciones con los clientes

¿Cómo vais a atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Dado que nuestro segmento de clientes son padres, con edades comprendidas entre los 25-40 años, que viven en centros urbanos y hacen uso cotidiano de la tecnología de la información y la comunicación; la manera en que nos atraeremos a nuestros primeros clientes será mediante el desarrollo de acciones que combinen:

- a. Marketing digital. Campañas en redes sociales como Facebook e Instagram.
- b. Ferias educativas y congresos escolares, como la Feria de los Colegios, que se celebra anualmente en Madrid.
- c. Distribuidores de papelería y literatura, que hagan llegar nuestros títulos a librerías y centros escolares.
- d. Buzz Marketing. Creemos firmemente que la mejor publicidad es sorprender al cliente.

Para todos los canales tenemos preparada una muestra reducida del libro, que podrán descargar en PDF para probar gratuitamente.

En un primer momento, nos apoyaremos en la Institución SEK, a la que pertenece nuestro Colegio y que tiene un número de alumnos de infantil que supera los 1000 estudiantes entre sus 9 colegios.

¿Cómo fidelizar?

Está demostrado que el coste de fidelizar a un cliente que ya ha comprado es menor que el coste de conseguir un cliente nuevo. En nuestro caso, tenemos previsto crear una serie de títulos, que forman una trama, de manera que el final de un título da pie e intriga sobre el siguiente viaje de nuestro protagonista.

Además, para integrar al cliente en el modelo, permitimos, a través de redes sociales, la opción de elegir y votar por los seguidores el contenido, las nuevas propuestas o el enfoque. También existe opciones y contenido extra como la posibilidad de personalizar el libro con la foto del hijo/a y su nombre o el desarrollo de juegos de mesa con opción de realidad aumentada.