

RELACIÓN CON LOS CLIENTES.

En este documento vamos a hablar sobre cómo nuestra empresa *MYMapp* quiere conseguir nuevos clientes a partir de publicidad, de innovaciones en la aplicación, a la vez que mantenemos la fidelidad con los clientes actuales. Haremos todo lo posible para no perder a los clientes ya que sabemos que son muy importantes en nuestro negocio.

Y nos centraremos en aumentar las ventas haciendo mejoras de la aplicación y adaptándonos a la demanda existente de mercado.

¿Qué relación deseamos mantener con nuestros clientes?

Principalmente nuestra relación con los clientes será **automatizada**, a través de nuestra página web oficial que contendrá un foro donde los clientes podrán comentar, puntuar y hacer recomendaciones de forma online y con la garantía de que nos lo tomaremos en serio.

Además, en este foro habrá redes sociales de interés para estar en contacto de forma más privada con nosotras (a través de un número de teléfono y un Gmail de contacto).

Tipos de relaciones entre nuestra empresa y los clientes.

Nuestra empresa tendrá con el cliente una relación de servicio automatizado puesto que a partir de una subscripción en la web los clientes recibirán información privada, sin necesidad de un punto físico al que ir.

La relación será también **de autoservicio**, puesto que los clientes pueden hacer la compra desde la web de la opción premium online sin relación directa con nosotras.

Y por último también le damos mucha importancia a la co-creación, ya que nuestra web tendrá la opción para que los clientes comenten si han ocupado o dejado un hueco libre, también pueden dejar comentarios para hacer mejoras, cambios e incluso hacernos propuestas para mejorar la App, etc.