

Relaciones con los clientes

Para empezar, lo más importante sería definir el tipo de relación que vamos a mantener con nuestros clientes, debido a que nuestra relación se va a basar a través de una aplicación, por lo que nuestra relación con el cliente será **automatizada**, aunque intentaremos saber su opinión, a través, de encuestas de satisfacción, en la que podremos conocerla y como mejorar la aplicación.

También pondremos un teléfono y email para que en caso de cualquier duda pueden contactar con nosotros para poder solucionarla de una forma rápida para que su opinión respecto a nuestra empresa no se vea afectada y salga reforzada. También buscaremos que nuestros clientes sean a **largo plazo** ya que lo que buscamos es que se inscriban en nuestra app.

Al comenzar el proyecto como se trata de una aplicación novedosa lo ideal sería usar distintos canales para llegar de la mejor forma a los clientes:

- Las redes sociales sería el principal, ya que es una gran forma de llegar a un gran número de personas de una manera muy rápida
- Folletos
- Carteles
- A través de anuncios en diferentes medios deportivos.

Una vez que hayamos captados la atención de la gente, y empiecen a descargarse nuestra aplicación, un canal para llegar a más gente es el boca a boca, cada vez de deja más de lado y para nosotros un buen boca a boca será fundamental.

Una vez que hemos redactado una breve estrategia de adquisición de clientes, procedemos a la segunda parte que sería, buscar la retención de los usuarios, esto lo lograríamos de la siguiente manera:

- Diseño atractivo e intuitivo.
- Facilidad de uso.
- Utilidad.

Al final, al empezar a usar una app lo que buscas es que sea fácil de usar y que te sirva de utilidad, por lo que si usándola no encuentran a nadie para practicar su deporte, estos la instalarán.

En conclusión nuestra relación con los clientes va a consistir que sea a largo plazo intentando retenerlos y a la vez siendo una experiencia automatizada.