

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Las relaciones con los clientes son de diferentes maneras. Estas **relaciones están determinadas con el segmento del mercado en la que empresa se establece**. Pueden estar basadas en los siguientes fundamentos: **captación de clientes, fidelización de clientes y estimulación de las ventas**. Cloud fits se basa principalmente en la **captación de clientes** lo que se espera de estos clientes es que se acaban acostumbrando al armario online y **de esta manera cambian algunos hábitos de su vida**.

La relación que deseamos tener con este segmento del mercado es tener una **relación personal con el cliente** en la que sí hay algún **problema con la medida o estado de la ropa se acuda a la tienda para solucionarlo**. Al mismo tiempo, con nuestra aplicación el cliente **realizará su propio autoservicio en la que escogerá la ropa quiere para cada día de la semana**.

Nuestra empresa está en una de las diferentes categorías en las que se mantiene la relación con los clientes en un segmento del mercado. En cloud Fits tenemos asistencia personal en nuestra tienda, en la que podrán ir en caso de algún problema. Además, tenemos un **autoservicio con el que nuestra empresa no mantiene una relación directa con los clientes, el servicio lo escogen directamente desde la aplicación**. El cliente **escoge** la ropa que se quiere poner cada día y de esta manera el cliente se hace su propio servicio **y edita** como quiere **la ropa que se quiere poner cada día: camisas, pantalones, sudaderas, jerseys etc...** A todo esto, nuestra empresa combina una forma sofisticada de autoservicio con procesos automáticos que hay dentro de la aplicación.

Para terminar, la relación que deseamos tener **con los clientes, es una relación que nos ayude a crear valor**. Queremos ir más allá y **con las mejores combinaciones de la semana que hayamos visto las pondremos en el inicio de la aplicación**, para que así los clientes **nos ayuden a crear valor**. También, estamos pensando en **hacer un foro o chat común donde los clientes puedan dar su opinión** sobre el servicio y así con estas comunidades de usuarios nos **ayuden a profundizar en la relación con ellos**. Esta **última incorporación** la pondremos también **en la aplicación**.

