

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

La relación con los clientes es esencial, sobre todo en una empresa como la nuestra. Necesitamos que los clientes de nuestra app disfruten cada día y podamos ayudarles en cualquier duda que tengan. Debido a esto es esencial llevar a cabo los siguientes fundamentos en el día a día: la captación de clientes, la fidelización de clientes y la estimulación de las ventas.

En referencia a la Asistencia personal, en nuestra empresa el cliente podrá comunicarse con un representante real del servicio de atención al cliente. Se le podrá ayudar en cualquier duda de uso e incluso podrá comentar sugerencias o posibles mejoras.

Con el Servicio Premium de nuestra app, cada cliente, con dicho privilegio gozará de una Asistencia personal exclusiva. Allí los clientes podrán ser atendidos al momento y se tendrá una relación más íntima y profunda con el cliente.

Nuestra app no será totalmente de Autoservicio debido a que como he mencionado antes se podrá contactar con un asistente personal que proporcionará la mejora de la app.

Los Servicios automáticos serán importantes en nuestra empresa, cada cliente recibirá consejos personales en aquello que necesita mejorar. Además, los clientes recibirán recomendaciones y notificaciones si nuestro sistema sugiere que el cliente realice diferentes acciones.

La Comunidad también tendrá gran peso en nuestra app. Los clientes tendrán la posibilidad de acceder a un foro conectado con todos los usuarios donde podrán conversar y solucionar dudas de cada asignatura. Además, las dudas resueltas no quedarán en el olvido, se recogerán y se añadirán a la base de datos.

Respecto a la Creación colectiva nuestra empresa dará la opción de recomendar y evaluar los ejercicios que se han hecho. Se podrá valor desde muy fácil hasta muy difícil lo que ayudará a los propios clientes a saber si los ejercicios que están haciendo son difíciles o no