

# RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación que establecemos con nuestros clientes será automatizada, ya que nuestro servicio se proporcionará a través de una página web [www.Futuversity.es](http://www.Futuversity.es) en la que le daremos al cliente todas las herramientas necesarias para llegar a la información deseada. En *FUTUVERSITY* ofreceremos un servicio automatizado ya que al ingresar en la página web, nuestro clientes deberán registrarse proporcionando unos datos que posteriormente usaremos para ofrecerles las referencias que mejor se adapte a sus necesidades. Por ejemplo, en la introducción de los datos, deberán comunicarnos si pertenecen a la rama de ciencias o de letras, por que grados se decantan más, e incluso en qué ciudad y/o universidad les gustaría estudiar . Así pues, usaremos los datos personales de los clientes, que contribuirán a la hora de clasificarlos y segmentarlos

Desarrollaremos Diferentes Formas de mantener una relación con el cliente:

## ASISTENCIA PERSONAL

Se dispondrá de una asistencia personal en la cual, Nuestro cliente podran acceder a un numero de contacto para poder resolver cualquier duda de forma inmediata.

## COMUNIDADES:

Además nuestro objetivo con el desarrollo del proyecto es poder acceder a algunas empresas de carácter social; instagram, facebook, twitter,m y por via de ellas acceder a los clientes, involuntariamente en forma de publicidad.

## CO-CREACIÓN:

Por último, mantendremos una relación co-creación, para así, los previos alumnos, se puedan informar sobre la experiencia personal de universitarios ya cualificados por medio de foros y de forma voluntaria, y de este modo poder compararlas y crear una valoración sobre cada universidad a raíz de estas opiniones publicadas en la web Con el fin de valorar la universidad de acuerdo con las personas, que de primera mano esta cursando actualmente allí.

## AGRUPACIÓN DE RELACIONES SEGÚN SU MOTIVACIÓN:

De acuerdo con los datos requeridos al ingresar, se dispondrá de una agrupación dependiendo de los intereses de cada usuario, en relación con sus posibilidades de futuro. Por ejemplo, masters relacionados con la rama de ciencias de letras, intereses económicos, alojamientos en la ciudad seleccionada e incluso posibles salidas laborales expuestas de una forma general, para poder llamar la atención del cliente y motivar a orientar sus camino.

El Objetivo de la relación con el cliente es poder acceder a ellos por la vías mas rapida, que se ingresen en la web y poder orientar su camino de futuro y sus posibilidades universitarias más rápidamente.