

## 6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestra intención es tener una buena relación con nuestros clientes, ya que es un tipo de negocio que se basa en la confianza por esa razón nos comprometemos a crear una comunidad de clientes en nuestra página web, donde puedan intercambiar experiencias y todo tipo de comentarios e información de nuestros productos y servicios. Debemos mostrarnos cercanos y honestos con la comunicación hacia nuestra comunidad. Además trabajamos una buena estrategia de email marketing en la que cubramos las necesidades de nuestra comunidad a largo plazo. Manteniendo de este modo el contacto de forma regular y nutriéndose de contenido relevante. Para tener más familiaridad con el cliente, nuestra empresa tiene un local y aparte estamos en redes sociales, como Twitter e Instagram.

En nuestro caso, un cliente es quien va a instalar nuestra aplicación y va a expresar todo lo que nuestra empresa le ofrece a través de esta, obteniendo así beneficios. Por ello, lo que más nos interesa es ampliar el número de clientes porque solo de esa forma les mantendremos dentro del negocio. Por lo tanto, lo ideal al captar clientes nuevos es lograr fidelizarlos para que se vuelvan clientes leales y efectúen un uso frecuente de nuestra app e incluso, descargar la versión de *Wanted Plus*, una versión de pago, pero que ofrece muchas más oportunidades que no ofrece el normal. Es decir, para lograr llegar a tener clientes leales, debemos enfocarnos en atender de la mejor manera la necesidad de los clientes ya sea atendiendo a sus quejas o reportes, porque si no lo hacemos, sólo lograremos que más gente deje de usarla e ir de cabeza al fracaso, por ello, nos comprometemos a atender todo tipo de queja o necesidad de nuestros clientes.

