

RELACIONES CON LOS CLIENTES

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?



El hecho de tener **dos tipos de clientes** nos obliga a llevar a cabo muchas más estrategias y diferentes en cada grupo para atraer a ambos.

En cuanto a **los concesionarios**, pensamos que el hecho de poder reducir los gastos de los seguros por accidentes de tráfico, los podría motivar para incorporar nuestra aplicación en sus coches. Además, nos encontramos que el uso de la aplicación, más que verla como una decisión económica lo podrían afrontar como un factor de necesidad nacional, para lograr evitar o reducir las numerosas muertes que se dá en España anualmente a causa de accidentes de tráfico.

Con relación a **las personas** que cuentan ya con un coche en circulación, y debido a que no hay una entidad con la que podamos tener una relación directa con ellos, podría atraerlos con múltiples publicidades que, debido a que somos una empresa pequeña y que está apenas en crecimiento, optamos por llevar a cabo publicidades más adaptadas a nuestras posibilidades, como lo pueden ser las redes sociales (que hoy en día atraen a un gran porcentaje de la población) o entregar folletos en los lugares más concurridos de nuestra ciudad, en donde aportaremos los datos que han surgido de los que ya lo han adquirido la aplicación, es decir, los datos de cómo han reducido los accidentes con el uso de esta al igual que sus beneficios para los consumidores.