
RELACIÓN CON EL CLIENTE

Teniendo ya en cuenta el cliente al que nos vamos a dirigir, una parte muy clave es la relación con él. En nuestro caso vamos a tratar de tener una relación más cercana con ellos y que ellos también puedan tomar parte en la app. Así se sentirán incluidos.

Para ello hemos pensado en dos ideas diferentes. La primera de ellas es muy simple y útil. Vamos a habilitar un buzón de sugerencias para que el cliente pueda recomendar nuevas actividades y que podamos satisfacer a un mayor número de personas.

La segunda de ella es un poco más compleja. Trata de dar la posibilidad a los clientes de ser parte de la empresa. Mediante donaciones van a poder ser parte de esta iniciativa y apoyarla. Como agradecimiento recibirán diferentes ventajas como mayores descuentos o actividades exclusivas.

Teniendo en cuenta estos dos apartados creemos que nuestros clientes serán la mayoría clientes fieles y activos en esta app debido a las ventajas que eso trae.

