

Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación queremos mantener y establecer con nuestros clientes?

Hay diferentes tipos de relaciones con nuestros clientes que se dan entre una empresa y la segmentación de mercado.

Hemos elegido los siguientes métodos:

- Será principalmente de self-service ya que la aplicación es fácil de usar y no es necesario de otra persona para abastecer nuestra necesidad.
- Disponemos de relaciones personales, redes sociales y communities en la aplicación en caso de dudas, problemas o mejoras que podamos necesitar.
- Para las relaciones personales dispondremos de varios trabajadores, para estimular una relación más personal.

Gracias a la modernización y a las nuevas tecnologías han surgido nuevas maneras de comunicarse con los clientes a través de métodos nuevos e innovadores. Nos situamos en varios medios sociales que en estos momentos están en auge, es decir, hay un gran número de personas usando las plataformas a todas horas, como lo son Twitter, Instagram o Facebook ([@pruebatelo2020](#) en todas las plataformas). Además de facilitar la comunicación y abrirnos a nuevos mercados con mayor facilidad, es una opción de probar una manera diferente de relacionarse con los clientes sin ningún tipo de contacto físico, el cual es una ventaja muy grande a causa de la pandemia que estamos sufriendo.

En esas plataformas es muy sencillo crear una cuenta profesional e informar sobre nuestra aplicación y sus actualizaciones mediante ellos, ya sea a través de anuncios o promociones de algún personaje público. Los comentarios y mensajes directos estarán siempre abiertos.