

Relaciones con los clientes

Nuestra empresa va a tener dos segmentos de clientes: los lectores y los escritores. Para tener una relación agradable con los lectores les proporcionaremos unos relatos de todo tipo para que así disfruten de la lectura. En cuanto a los escritores podrán escribir sus artículos y, si son buenos y tienen muchas visualizaciones, podrán ganar dinero a través de publicidad. Así mismo, el escritor que más visualizaciones obtenga del mes recibirá un premio.

Estas relaciones con los clientes las establece la empresa, más concretamente el departamento jurídico. También, las relaciones nos cuestan mucho trabajo ya que para ellas debemos proporcionar todo tipo de novelas y medios para poder escribir artículos.

En cuanto a los clientes intentaremos captar su atención mediante publicidad basada en el contacto con influencers y promocionando nuestra página web en aplicaciones como Spotify. Además, contaremos con una cuenta de Instagram para captar la atención de los más jóvenes y otras en Facebook y Twitter para, en este caso, llamar la atención de los clientes con mayor edad.

Los clientes, al fin y al cabo, van a ser fidelizados por los propios clientes. Ya que un segmento de clientes (los escritores) para fidelizarse va a necesitar que el otro segmento de clientes (los lectores) lean sus artículos. Y al mismo tiempo los lectores para fidelizarse dependen de que los artículos y novelas sean de su gusto.

Para que la aplicación sea más descargada utilizaremos técnicas, como por ejemplo concursos literarios que, si a los clientes les gusta, realizaremos con cierta frecuencia. También, como ya he dicho antes el escritor con más visualizaciones del mes recibirá un premio el cual pretendemos que sea de su gusto pero que tampoco nos arruine a nosotros.