

## 6. Relaciones con clientes - Dep. Jurídico equipo 3

Es esencial mantener una relación sana con el cliente, uno de los pilares fundamentales en nuestra empresa es estar a disposición del cliente en todo momento y ayudarlo cuando sea necesario. Para esto, un servicio de atención al cliente sería necesario, teniendo en cuenta que no mantendremos un contacto directo con ellos.

Nos inspiramos en los servicios automáticos ya que este tipo de relación combina una forma más sofisticada de autoservicio con procesos automáticos. Un ejemplo de este tipo de relación son los perfiles personales en línea que proporcionan a los clientes acceso a servicios personalizados.

Nuestra marca inspirará a los nuevos talentos pasión por la música y ganas de crecer. Es importante transmitir confianza en ellos para que en un futuro tengan las mismas posibilidades que los artistas grandes.

Dado el avance tecnológico , no nos veremos en la necesidad de alquilar un establecimiento para la atención al cliente. Estaremos las 24 horas del día a disposición del cliente a través del correo electrónico ([BKMapp@gmail.es](mailto:BKMapp@gmail.es)) y redes sociales como Instagram (@B.K.M), twitter (@B.K.M) y facebook (BKM Music App).

Nuestra principal ventaja respecto a las demás apps es que traemos un servicio gratuito a los clientes , fidelizamos con ellos y después cobramos mediante los servicios de pago. A medida que se desarrolla la idea, iremos alternando las opciones de suscripción y añadiremos opciones premium para aquellos que paguen más.

Muchas empresas ignoran este aspecto , pero en BKM la relación con nuestros clientes es esencial y la tomaremos a rajatabla.