

Relaciones con los clientes

Para atraer a nuevos clientes nuestra aplicación se promocionará en redes sociales como Facebook e Instagram, periódicos gratuitos que se reparten en las universidades o banners tanto en periódicos digitales como en páginas web.

Para mantenerlo, realizaremos actualizaciones en la aplicación para mejorar la experiencia de nuestros suscriptores y ofertas en la suscripción premium. Nuestros clientes serán temporales ya que cuando terminen el curso en el que necesitan nuestra ayuda en dibujo técnico, se darán de baja, y por lo tanto se irán inscribiendo nuevos clientes por la recomendación de los antiguos.

De manera que debemos mantener una buena relación con nuestros clientes iniciales intentando proporcionarles todo lo que necesiten, para que estos se sientan satisfechos con nuestros servicios y nos recomienden a otras personas que requieran de la ayuda de nuestra aplicación, y así poco a poco obtener nuevos clientes.

A nuestros clientes les ofreceremos servicios automatizados en los cuales cuando entren a la aplicación para resolver su duda, automáticamente le salgan problemas parecidos a los que ha preguntado para que pueda seguir practicando.

Por otro lado, en las aplicaciones de descarga habrá reseñas donde los clientes podrán compartir sus experiencias, consejos, dudas e información general. Y en nuestra propia aplicación habrá un apartado de preguntas frecuentes en el que el cliente, cuando algo no le funcione, pueda consultarlo y resolverlo de forma rápida e inmediata.