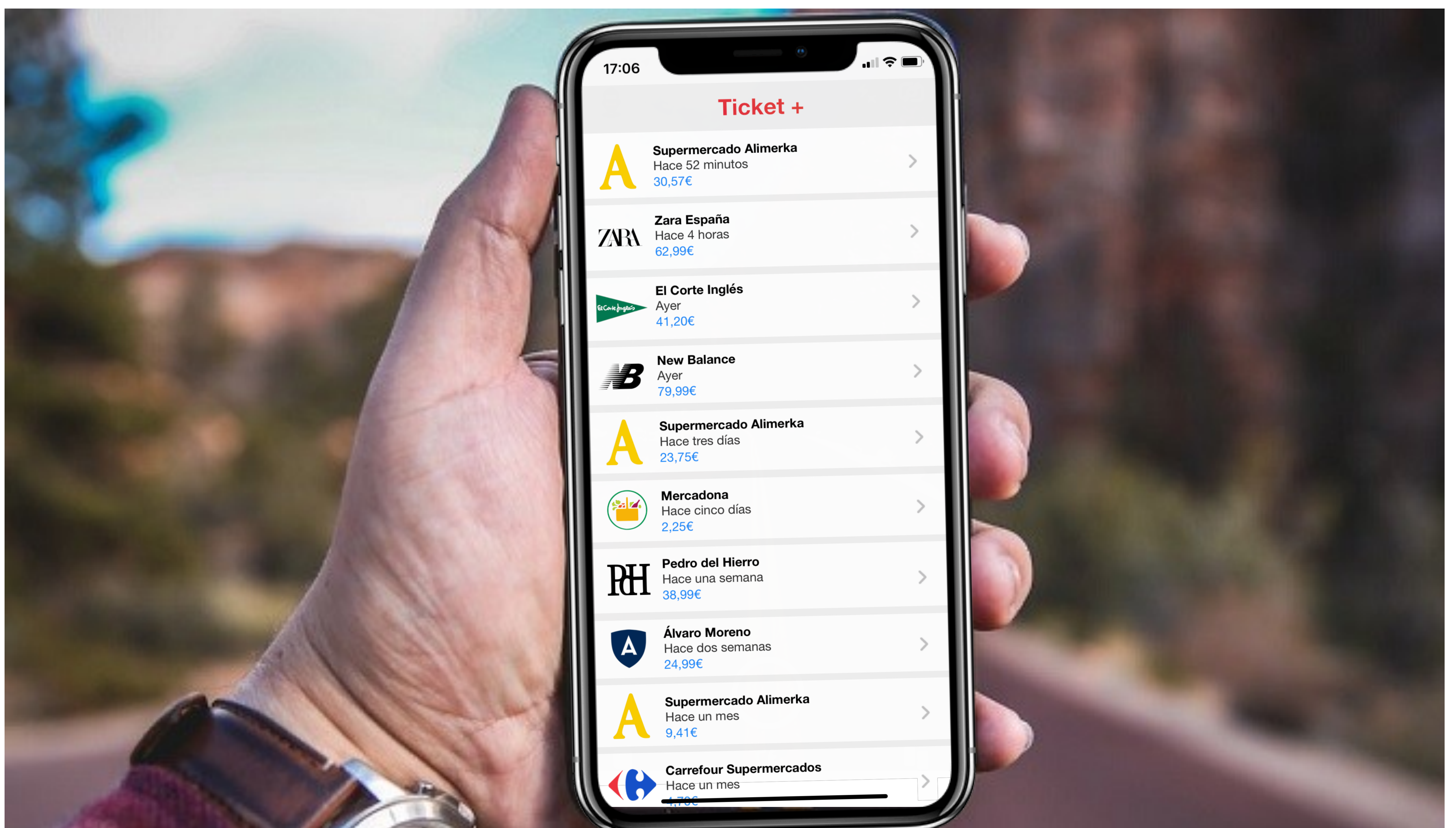


Canales

Nuestra relación con el cliente será **cercana e instantánea**. Aprovecharemos todas las ventajas que ofrece la **digitalización** para el intercambio de mensajes ágil y eficaz. Esta cercanía hará que los clientes se encuentren satisfechos, confíen en nuestro proyecto y comuniquen esta idea novedosa a sus familiares, amigos y otras personas cercanas.

El principal medio de comunicación con nuestros clientes será la propia **aplicación**. Allí encontrarán un **panel de resolución de dudas** e incluso un número de teléfono si se trata de un asunto urgente. El panel de dudas será atendido las veinticuatro horas del día y siempre en menos de cinco minutos. Para ello **contrataremos a un equipo de profesionales** a disponibilidad del usuario. En todo momento calcularemos una media de tiempo desde la emisión de la duda hasta la respuesta. Si esta media supera los cinco minutos durante dos semanas contrataremos más empleados y así sucesivamente.



Por otro lado, los **establecimientos comerciales colaborarán** en esta comunicación con los clientes y tratarán de explicar el proyecto incluyendo **carteles o mensajes por megafonía** en grandes superficies. Las personas que tengan más dificultades para adaptarse a este sistema revolucionario podrán hablar presencialmente con uno de nuestros empleados. Para ello consideramos fundamental acercarnos a **eventos y ferias** donde se encuentre este público. También haremos **publicidad en redes sociales** en nuestra primera de expansión (16-30 años).

Todo esto hará que progresivamente se unan más personas a nuestro proyecto. Incluso, aquellos que tienen más dificultades para utilizar las tecnologías **estarán arrojados**. Ticket + va a sustituir el sistema del ticket convencional dadas las enormes ventajas que ofrece. Somos conscientes de que es un **cambio importante** que generará reticencias pero en cuanto la sociedad descubra las **ventajas que tiene** —para él y para el medioambiente— será un éxito.