

6. Relación con clientes

Por lo general la relación con nuestros clientes es buena, para decir esto nos basamos sobre todo en sus opiniones.

Conseguimos fidelizar con nuestros clientes gracias a nuestro trato con los mismos ya que nuestros técnicos y trabajadores les dan una atención muy cercana y amable.

Esto hace que de una manera inconsciente nuestros clientes ya se sientan atraídos a descargar nuestra aplicación y gastarse el dinero en nuestra empresa.

Buscamos lograr un tipo de comunicación de cercanía con el cliente, es decir, que este sienta que los trabajadores de nuestra empresa son personas que además de realizar su trabajo, se preocupan por cómo va la experiencia o progreso del cliente.

Nuestra aplicación genera grandes diferencias entre los usuarios sobre todo por el nivel, no obstante ningún cliente de gran nivel recibirá mejor trato ni ningún cliente de bajo nivel recibirá peor trato, la relación será igual con todos los clientes.

El método de captación de clientes consistiría en promocionar nuestra aplicación a través de las redes sociales, utilizando sobre todo instagram, en concreto anunciandonos en insta stories y publicaciones de Instagram.

Nuestros anuncios no solo mostrarán el funcionamiento de nuestra aplicación, sino que también imágenes y videos de situaciones reales de juego de diferentes deportes de una manera atractiva y editada.

Hemos trabajado todo el Canvas mediante un lienzo físico en el que hemos ido añadiendo post it. Adjuntamos la imagen de la casilla relaciones con los clientes:

3 RELACIÓN CON CLIENTES

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro negocio?

BUENAS RELACIONES Y OPINIONES

FIDELIZACIÓN CLIENTES A NUESTRA EMPRESA

CONTAMOS CON WEB Y REDES SOCIALES

CANALES