

RELACIONES

El cliente se encuentra integrado en nuestro modelo de negocio mediante la suscripción que se hace después de haberla descargado en su dispositivo electrónico, y la acumulación de puntos cuanto más utilicen la página, esos puntos conllevan a un descuento en la suscripción del siguiente mes o el siguiente pago de suscripción.

Sus necesidades se ven cubiertas y así se sienten atraídos para utilizar nuestra app, por otra parte utilizamos medios de comunicación.

Para que los usuarios se queden con la aplicación, estamos en constante actualización para que mantengan el interés de nuestro producto a través de redes sociales como facebook, instagram, twitter.

El tipo de relación que estableceremos con nuestros clientes es automatizada y personal.

Combinamos tres opciones por la cual nos dirigimos a nuestros clientes :

·**Automatizada:** Aquí la empresa mantendrá con el cliente una relación indirecta. Sin embargo se provee a todos los medios necesarios en la App para que los clientes se atiendan sin problemas.

·**Asistencia personal:** Asignamos un responsable a la atención específica del cliente para cubrir todas sus necesidades y resolver sus problemas a través de centros de atención telefónica, chat en línea, correo electrónico, etc.

Por otra parte en la App se mantiene esas diferentes opciones en un apartado el cual tiene como nombre "Atención al cliente". Por otra parte dispondrá de un informe en el cual se encuentran tipos de dificultades con sus respectivas soluciones y pasos a seguir lo cual ayuda a que el cliente aprenda a manejar la App sin ningún problema y la conozca mejor.