

Relaciones con los clientes

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Para hacer despegar la empresa, lógicamente dependemos de nuestros clientes y sus respectivas descargas, así que para ello, necesitaremos publicidad que les lleve a dicha descarga.

Para atraer **nuevos clientes** realizaremos los siguientes movimientos:

- **Publicidad en redes sociales:** Dado que actualmente esta es la manera más eficaz (es gratis) de hacer publicidad, nos será imprescindible movernos por ahí. Quizás en un futuro hagamos algún anuncio más formal (TV, radio, etc...)
- **En el caso de estar entre los elegidos para ir a Bilbao**, al presentar nuestra idea ante ese público, estaríamos promocionando de forma inintencionada nuestra aplicación. Al igual que podemos presentar nuestra idea en Bilbao, la podríamos **promocionar en algunos eventos** a nivel nacional.

También, trataremos de **mantener a nuestros clientes** habituales a través de los siguientes hábitos:

- **Agradecimiento de compra:** El hecho de **llamar a nuestros clientes** una vez al año para **agradecerles** su fidelidad, provocará una reacción positiva en ellos, ya que ellos se sentirán importantes (porque lo son), y en nuestro caso, lo veríamos reflejado en las ventas obtenidas.
- Solamente con tu **primera compra**, te damos la opción de un **descuento anual** en caso de que quieras ser un cliente regular. Así que se lo deben pensar muy bien, ya que esa oportunidad no volverá a pasar.

Para **crecer la clientela** simplemente usaremos estrategias (previamente estudiadas) relacionadas con el **marketing digital**, tales como:

- **Publicidad online** (google ads, tiktok, etc.)
- Anunciar **nuestras promociones** (también vía internet)
- Dominios en redes sociales: **imprescindible** tener una **cuenta de nuestra app** en las redes más populares

Aparte de esto, para crecer seguiremos la siguiente estructura:

1. Ofrecer un link personalizado al cliente para que lo comparta
2. Si alguien compra a través de ese link
3. Obtienen beneficios tanto quien envió el link como quien lo compró
4. Los beneficios aún están por decidir