

4. RELACIÓN CON CLIENTES

Teniendo en cuenta el rango de edad de los clientes a los que nos vamos a dirigir, hemos decidido que la relación con los clientes será mediante redes sociales, anuncios y correo electrónico, con el fin de atraer así la mayor cantidad de jóvenes y estudiantes que necesiten ayuda a la hora de la preparación de exámenes

La estrategia para relacionarse con estos es mantenerlos informados de cómo funciona la aplicación, cuáles son sus ventajas y objetivos, y mantener en buen funcionamiento la app y la página web, intentando así reducir cualquier imprevisto que pueda surgir con estas, ya que mantener una buena relación con el cliente es esencial para que las ventas y el cierre de acuerdos salgan de manera favorable.

Es por esto que cada vez más las aplicaciones usan el llamado marketing relacional el cual consiste en tácticas y acciones que mejoran la comunicación con los clientes potenciales, guiándolos a través del proceso de compra y con los clientes actuales para continuar fomentando la lealtad con este.

Las redes sociales son cualquier herramienta digital que permite a los usuarios interactuar con personas del otro lado del mundo; crear, compartir y distribuir contenido rápidamente con la comunidad o público; mantenernos informados para descubrir nuevas noticias, etc. Actualmente, se han convertido en una herramienta de ocio y entretenimiento que la mayoría de la población usa diariamente; y que por tanto, se han convertido en un medio clave. Además, el 80% de los profesionales de marketing han considerado que éstas son una gran fuente para generar oportunidades de venta.

Otra manera de relacionarnos con clientes, es también darnos a conocer en academias de clases de apoyo, ya que, ellos pueden difundir la app entre su alumnado.