

MODELO DE NEGOCIO

Modelo canvas - Relaciones con el cliente



Relación con el cliente

Las relaciones que BeachCream mantendrá con sus clientes va a ser a través de las redes sociales. El punto clave será en el momento en que BeachCream se anuncie por medio de los diferentes canales de difusión.

Nuestros clientes no serán muy fieles a nuestro servicio, ya que este producto sustituye a otro producto que lleva más tiempo en el mercado, la crema solar de bote. Pero siempre habrá personas que lo usen, ya que hay gente a la que se le olvida, o van a dar un paseo por la playa, y se les olvida la crema.

Nuestra oferta va a ser valiosa para nuestros consumidores, ya que a la gente que se le olvide llevar crema solar a las playas designadas siempre tendrán disponible nuestro producto a un módico precio y un uso fácil gracias a la tecnología que tiene implementada.

Los clientes que adquieran este producto, tendrán ciertas ventajas sobre los demás. Como que no tendrán que preocuparse ni de acordarse de llevar crema solar a la playa o la reducción del uso del plástico para no dañar el medio ambiente. Además, nuestras máquinas tendrán paneles solares, que serán de mucha utilidad y de gran ayuda, ya que en la playa hay mucho sol y podríamos aprovechar ese sol para cargar nuestros dispensadores.

La percepción que tendrán nuestros clientes sobre nuestro producto será bastante buena, ya que no trae efectos negativos, es decir, todo son ventajas. Como por ejemplo, los paneles solares, que ayudarán al bajo consumo de energía y así ayudar al medio ambiente al usar energías renovables.

Estudiaremos a nuestros clientes mediante el uso de redes sociales, como con el uso de posts, historias y eventos. Mediante posts podremos saber qué tipo de personas nos siguen mirando los comentarios que tenga la foto.

En las historias, publicaremos encuestas en las que los seguidores de BeachCream podrán votar para conocer a los consumidores. Por ejemplo , podemos preguntar qué tipo de pieles tienen y con eso llenar los tanques de cremas más comunes entre nuestros seguidores.

Los eventos serán otro método para estudiar a nuestros clientes, mediante estos, podremos conocer nuestros clientes potenciales, y con recompensas a estos como ropa de verano o cupones para usar nuestras máquinas. De este modo, atraeremos más clientes a nuestra empresa y así expandir nuestro nombre.

Nuestra relación será por internet y algunos eventos presenciales. Por el momento no será automatizada, ya que no hay presupuesto para ello. Además de no tener suficientes clientes al iniciar nuestra empresa. por lo que contestaremos a nuestros consumidores los propios creadores del producto.

