RELACIÓN CON EL CLIENTE

Tipos de relación con el cliente:

- Relación directa: Mantienes un trato personal con el cliente, sea cara a cara o vía telefónica..
- 2. Relación indirecta: En la comunicación a distancia se usan medios tecnológicos como la mensajería, los correos electrónicos o afines

Nuestra relación con el cliente puede ser bilateral dado que vamos a utilizar las dos vías, aunque la principal será la **relación directa.**

- 3. Individualizada: es un servicio exclusivo y personalizado con el consumidor.
- **4. Automatizada:** intenta imitar la relación directa con el cliente mediante un mecanismo automatizado. Generalmente se utilizan medios informáticos
- **5. Colectiva:** ofrece atención a un grupo de consumidores o una comunidad, mediante charlas, talleres o seminarios.
- 6. Startup relación con clientes
- Autoservicio: la propuesta de valor está creada para que los clientes se sirvan a sí mismos.
- Mediante terceros: la propuesta de valor se ofrece mediante servicios externos del negocio y otras empresas. Un ejemplo serían los asistentes de ventas para un curso de idiomas.
- Co-creación: los clientes participan de forma activa y creativa en la propuesta de valor.

Vínculos con el cliente:

- Largo Plazo: Creas una relación íntima y estrecha con el cliente durante un largo plazo. Eso lo vemos en una relación por suscripción. Es un vínculo que el cliente no puede romper con facilidad ya que dejaría de obtener los beneficios del producto o servicio.
- **Transaccional:** Son las relaciones ocasionales con los clientes, como ocurre en una compra específica en una tienda. El consumidor puede abandonar la relación en cualquier momento, debido a que no existe ninguna limitación que lo detenga

Ciclos de Relación con el cliente:

- Adquisición: cómo ganarás clientes para tu negocio.
- **Retención:** cómo preservarás a tus clientes, incluyendo aquellos que generan mejores beneficios a tu empresa
- Venta cruzada: cómo mejorarás tus ganancias con tus actuales clientes.