

Punto 6: Relación con los clientes:

En este apartado deberéis describir los tipos de relaciones que vuestra empresa u organización va a establecer con el segmento específico de mercado.

Ésta puede variar desde una relación de tipo personal y cara a cara con cada cliente, hasta una relación automatizada sirviéndonos de aplicaciones web o contestadores automáticos. Existen varios tipos de RELACIONES CON LOS CLIENTES que pueden darse al mismo tiempo entre una empresa y un segmento de mercado:

- **Asistencia personal:** Una vez que entren nuestros clientes al evento estaríamos acompañándolos en todo momento, recibiéndonos y asistiendo solucionando sus dudas.
- **Asistencia personal dedicada:** En este caso sería la relación con los diferentes representantes de las marcas que quieran ofrecer sus servicios para contactar con ellos para llegar a un acuerdo con las condiciones de trabajo.
- **Autoservicio:** Una vez que el cliente compre las entradas para poder acceder al evento.
- **Servicios automatizados:** La compra de entradas también está automatizada, la gestiona una empresa externa.
- **Comunidades:** Generamos una comunidad de miembros. De esta manera se pueden beneficiar de diferentes descuentos, promociones e incluso entradas gratis para los eventos en algunas ocasiones. Nosotros obtenemos una base de datos que nos permite generar un target para campañas de marketing y conocer a nuestros. También podemos crear una app que nos permita explotar los anuncios pop up.
- **Co-creación:** Trabajaremos con los dueños de los negocios que participen en nuestros eventos para juntar nuestras ideas y mejorar con cada edición. También tendremos en cuenta las valoraciones de los clientes para saber qué es lo que les gusta.