

STAY FIT

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con el cliente de nuestra propia empresa, hace referencia o se basa en todas aquellas estrategias que nos permiten definir y conocer cómo vamos a adquirir, retener y expandir nuestra base de clientes. Se basa y fundamenta en la segmentación y personalización de nuestros mensajes y propuesta de valor a través de los diferentes canales donde tenemos presencia.

Para “STAY FIT” nuestra relación con el cliente es la herramienta con la que conseguimos un análisis y crear modelos de negocio, pero dentro de una manera simplificada. Lo observamos de manera global, pero dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira nuestro entorno a la propia propuesta de valor que ofrecemos.

Ofrecemos una gran variedad de servicios a nuestros clientes, refiriéndonos a quienes usan a diario las diferentes redes sociales, consumiendo así nuestro perfil y contenido (en forma de producto). Contamos o concretamos bajo el modelo de autoservicio, ya que nuestra empresa facilita los recursos cognitivos y las herramientas que se necesitan para diferentes cosas, como para generar campañas publicitarias.

Además nuestra empresa lanzó una campaña de relación colaborativa con nuestros clientes. Creamos un apartado en nuestros perfiles especialmente habilitado para que los clientes pudieran subir sus videos y rutinas, compitiendo entre ellos hasta dar con un ganador que fue elegido por la propia comunidad.

