

6) Relaciones con los clientes_

Nuestra empresa llevará a cabo una relación de asistencia personal dedicada con el cliente. Este tipo de relación nos permite crear un vínculo especial con los compradores para así conseguir que el cliente tenga confianza con nuestra empresa y que el cliente promueva nuestra empresa y la eficaz y personalizada atención con ellos.

También, crearemos una relación con servicios automatizados con la implementación de revisiones periódicas anuales en los tres primeros años de la compra de nuestros productos.

La empresa proporcionará una aplicación con la compra de sensores y drones. A través de ella, el comprador podrá contar con servicios básicos como revisiones anuales durante los primeros tres años y conocer mediante los sensores que están conectados a ella el estado de sus productos. A través de una suscripción premium estos servicios se ampliarán y el cliente contará con ventajas. Esta app la desarrollaremos nosotros con nuestros trabajadores.

Al mismo tiempo, la empresa contará con un área comercial que tendrá una cuenta de Facebook donde los clientes podrán obtener más información sobre la actividad de esta y los productos y servicios que ofrece. También les servirá a los clientes de vía de comunicación con la empresa, ya que mediante la cuenta los clientes podrán preguntar dudas, cuestiones o problemas que les surjan, de esta manera la empresa tendrá un contacto más directo y constante con los clientes, y así conseguir que se encuentren más cómodos y tengan una mayor confianza en la empresa.

El cliente contará con el servicio personalizado que le permitirá contactar con personal específico para un grupo reducido de clientes que establezca un estrecho vínculo personalizado con ellos. Esto permitirá que si los clientes cuentan con un producto con defectos o averías, o tengan dudas sobre el funcionamiento de los drones o sensores, puedan contar con una ayuda eficaz y dedicada con su asistente que les resuelvan todas esas dudas y problemas.

También, con la compra de nuestros productos se incluirá una aplicación. A través de ella, además de contar con la información sobre sus sensores y drones, el cliente podrá contactar con personal de la empresa.

La empresa proporcionará un servicio postventa que incluirá un servicio de revisiones periódicas con un especialista que revisará anualmente los sensores y drones.

La atención al cliente será muy importante en la empresa para que los clientes se mantengan unidos a la empresa y se encuentren satisfechos con todos los servicios que se les ofrece y el trato recibido. La eficaz comunicación que se establece entre ambos será de gran importancia para que los clientes se sientan informados y aumente la confianza en la empresa.

Con nuestro modelo de negocio vamos a intentar llegar a los máximos clientes posibles y tener con ellos una gran relación para que se encuentren cómodos y satisfechos con el servicio. Para llamar la atención de los primeros clientes

vamos a realizar una serie de promociones a los primeros compradores para afianzar la imagen en nuestro producto y en nuestra empresa, como por ejemplo, que con la compra de un dron te puedes llevar algún sensor...

También vamos a dar la opción a nuestros clientes de convertirse en socios de la empresa, estos van a obtener mayores ventajas, beneficios, precios, ofertas, ya que se les reducirá el precio de algún producto, o una revisión gratis al año de los drones que haya adquirido...

Se llevarán a cabo unas promociones de ventas como nueva apertura de la empresa en la nave donde nos instalamos para de esa manera atraer a la población del mundo del campo. Algunas de las promociones serán rebajas en el precio de los drones y sensores. La rebaja consistirá en el descuento de un 20% por la compra de un pack de dron (a elegir entre con sistema de fumigación o sin él) y tres sensores.

Si el comprador se encuentra entre los 50 primeros clientes, se llevará un año de suscripción premium en la aplicación. Con esta ventaja el cliente podrá disfrutar de revisiones mensuales de sus drones y sensores.

También, a los clientes que se descarguen nuestra aplicación, tendrán a disposición un servicio que les permitirá conocer el estado de sus sensores y sus drones, y les ayudará a controlar sus campos de cultivos. También, en la aplicación habrá un servicio mediante una suscripción premium. Con la suscripción premium el cliente podrá disfrutar de un servicio de revisiones de mantenimiento mensuales; mientras que sin la suscripción las revisiones serán anuales durante los primeros tres años tras la compra del producto.

La aplicación detectará averías o fallos en el funcionamiento de los sensores y el cliente recibirá una llamada del personal de mantenimiento para concretar una cita para reparar los daños ocasionados en el producto. De esta manera conseguiremos dar visibilidad a nuestra empresa y nuestro modelo de negocio, y lograremos atraer la atención de nuevos inversores interesados en nuestro producto y nuestro proyecto de futuro como empresa.

| FUNCIONES SIN PLAN PREMIUM | FUNCIONES CON PLAN PREMIUM |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Revisiones anuales de los drones y sensores.• Emisión de anuncios cada cierto tiempo de uso de la app.• Acceder a noticias sobre el mundo agrícola de forma limitada | <ul style="list-style-type: none">• Revisiones mensuales de los drones y sensores• Disfrutar del uso de la app sin anuncios..• Disponer de todas las noticias de manera ilimitada sobre el mundo de la agricultura. |