



RELACIONES CON LOS CLIENTES

En este apartado vamos a establecer cómo vamos a captar a nuestros clientes y qué relación tendremos con ellos.

Nuestro objetivo es fidelizar a nuestros clientes y aumentar su número de manera significativa. Para lograr esto, nos esforzaremos por ofrecerles un trato cercano y recompensarles por su lealtad. Estas recompensas incluirán descuentos, promociones y ofertas especiales dirigidas a nuestros clientes más fieles.

Estas ofertas, están definidas por un sistema de puntos integrado en la aplicación. Con el propósito de motivar a nuestros usuarios.

- Cada reto cumplido tendrá un valor de 10 puntos, representando el sobresaliente en el plano académico ya que lo solemos asociar con un resultado positivo. Así, si un usuario obtiene 500 puntos, podrá adquirir gratuitamente un artículo de nuestro merchandising, de aproximadamente 2€. Si el usuario logra 1000 puntos, el valor del artículo gratuito se incrementa a 4 y se mantendrá la misma proporción para cada umbral de puntos alcanzado de manera consecutiva. Por lo que, a medida que los usuarios vayan obteniendo más puntos, recibirán recompensas cada vez mayores.



Con esto, esperamos satisfacer sus necesidades y asegurarnos de que sigan siendo parte de nuestra clientela.

Una importante ventaja que nos ayuda a comprender y conectar con nuestros clientes es el hecho de que las promotoras de esta idea hemos experimentado las dificultades que conlleva el ser tímidas y, por lo tanto, entendemos la incomodidad que pueden sentir algunas personas cuando están en situaciones sociales similares a las vividas por nosotras. Esta experiencia nos ha brindado una perspectiva única e invaluable para poder brindar una relación más cercana a nuestros clientes.

En especial, nos gustaría dar voz a aquellas personas que, por cualquier motivo, se encuentran en una situación en la que les cuesta comunicarse, ya sea por vergüenza, miedo al juicio de los demás o cualquier otra barrera que les impida hablar. Queremos que sepan que tienen un lugar en el que ser ellos mismos, sin juicios ni prejuicios.

Para captar a nuevos clientes, les mostraremos las diferentes ventajas que obtendrán al hacer uso de nuestros servicios, como la ayuda con sus retos o la posibilidad de comunicarse con los psicólogos. De esta forma, les animamos a fidelizarse con nosotras a largo plazo.

Hay varios tipos de relaciones con clientes, pero con nosotros encuentran:

- Nuestro objetivo como empresa es establecer una relación sólida y estrecha con nuestros clientes, ofreciéndoles una **atención personalizada** para satisfacer sus necesidades individuales. Con este propósito, nos esforzamos por comprender y responder de manera óptima a sus requisitos, prestando especial atención a los desafíos específicos que puedan presentar.
- Les recordaremos siempre que nada es imposible. Cuando encuentren dificultades en el reto asignado, tendrán la **posibilidad de elegir** otra tarea hasta que sientan que son capaces de realizarla exitosamente. Esto se hace con el objetivo de que no se desanimen y sigan intentándolo, de que no se sientan limitados por ningún motivo.
- Los usuarios que comiencen con nuestra aplicación se beneficiarán de una **experiencia personalizada** desde el primer momento. Esto lo logramos gracias a un cuestionario diseñado por profesionales de salud mental que permitirá tener una perspectiva inmediata de las necesidades específicas de cada usuario. A partir de aquí, se podrán diseñar y proponer una serie de retos diarios que ayuden al usuario a mejorar su bienestar mental.



- Ver la meta durante la carrera es difícil a veces, por eso, para lograr el éxito, es importante establecer metas específicas, y definir **objetivos diarios** y una **meta a largo plazo**. Esto otorga sensación de satisfacción personal, lo que puede motivar a los usuarios a mantenerse en nuestra app, generando lealtad. Además, les ofrecemos recompensas o premios, lo que aumentará la motivación y reforzará el sentimiento de satisfacción y fidelidad hacia nuestra plataforma.