

Relaciones con los clientes

La relación que queremos con nuestros clientes es automatizada ya que nuestra plataforma es automática. Aún así, nuestros clientes podrán consultarnos cualquier duda, o cuestión vía telefónica o correo electrónico.

Conseguiremos integrar a nuestro cliente en nuestro modelo de negocio a base de suscripciones, tanto mensuales como anuales.

• **¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?**

Atraeremos a nuestros clientes a través de dos maneras: por medio de nuestras alianzas con las entidades bancarias que recomiendan nuestros servicios a sus clientes. Por otro lado, tenemos un encargado de dar a conocer nuestra empresa a través de internet y redes sociales. En estas existen un amplio nicho de personas interesadas en el mundo de la inversión y las finanzas. Por eso creemos que de esta forma podemos captar muchos clientes si seguimos una estrategia bien organizada.

Los mantendremos a base de ofrecer un servicio satisfactorio y eficiente. Además de dar un buen servicio de atención al cliente en todas las consultas que estos necesiten. Sobre todo lo que hará que estos sigan confiando en nosotros serán los resultados que alcancen nuestros clientes gracias a nuestro servicio.

A medida que nuestra empresa crezca, nuestros servicios indudablemente mejorarán y consecuentemente, nuestros clientes obtendrán mejores ayudas y progresarán económicamente.

Emplearemos un modelo de marketing, es decir, publicaremos nuestra app en redes sociales; instagram, facebook, youtube... De esta manera podemos llegar a todo tipo de públicos; jóvenes que utilizan redes sociales y clientes de más edad que utilizan otro tipo de plataformas cómo podría ser Facebook o similares.